

理性，建设性

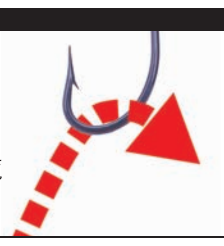
经济观察报

The Economic Observer

2011 年 2 月 28 日　星期一
NO.508 期
每逢星期一出版　本期 56 版
国内统一刊号：CN37–0027
邮发代号：23–327
零售价：RMB3.00 元　HK$10.00

创业板风靡"二次造富" >17

资本市场新富们的年底分配预案在慷慨背后，更隐藏着创业板公司超募之后，再次玩转资本游戏的动机



大城市的死与生 >41

只要城市仍然拥有包容性，仍然对怪客和失败者有吸引力，那么城市就依然会生机勃勃



阿里巴巴"表里" >25

即使阿里巴巴宣示了促进开放、透明、负责任的商业文明理想，但仍没有对其错误表示歉意



特别推荐



权·衡

权为民所赋，权为民所用。而当下中国社会一个严峻的挑战就是社会失序，其核心表现就是权力失控。权力如果要得到制衡，就必须明确何权为民所赋，何权又为民所用。

09–15 版

PE 家笔记　邝子平
电子商务行业投资的几个关键要素　31 版

周其仁　汇率与货币系列评论之(33)
政府投资与货币创造　44 版

雷颐
中国为什么要改革　45 版

新闻

"劳务派遣"已达 6000 万人 全总建议修改《劳动合同法》 …… 03 版

煤电企业亏损加剧 中电联：电价应该涨三分 …… 04 版

一个体制执行者的铁矿石憾事 …… 05 版

8.22 亿中介费 撕开刘志军案冰山一角 …… 06 版

原油恐慌 …… 08 版

瞄上高净值人群 外贸信托涉水财富管理 …… 19 版

定制基金胎动 中小险企 300 亿资金寻找出口 …… 22 版

创投离职潮再袭：又见流动性惹祸 …… 23 版

百度：我是大哥，我不叫度娘 …… 28 版

百思买中国滑铁卢 …… 30 版

亚运城降价 …… 37 版

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格，如需转载或使用，须经本报书面许可或授权，并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题，敬请标明。对不当使用者，本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君　张念春　刘世杰

客户服务热线
800-810-9060

车船税的胜利

本报记者 席斯 北京报道

这是第一个从国务院的条例上升为法律的税种。2 月 25 日，车船税经历几次大修改之后，获得全国人大常委会的审议通过。

尽管仍然争议不断，看到车船税法草案二审稿，相比初审稿大幅降低税负，参与讨论的立法者们大都感到欣慰。

5 年前，车船使用税几乎翻倍，但民众并不知情。当时国务院向各部委、各省征求意见后宣布实施。公布之前是绝密的，这在过去是工作惯例。

此次车船税立法，草案一审后就上网公布，并接到了 10 万条的意见。全国人大常委会财政经济委员会副主任委员、中央财经大学税收研究所所长郝如玉说："民众对税收议论非常多，立法部门应尊重民意。"

可以说，车船税的立法，是这些年来，民意征集最为广泛、人大作用发挥充分、政府和民间互动较为良性的范本。

诸多案例昭示这种做法的可贵。去年底提出了很多减税计划，但从年初开始实施的都是增税政策。譬如，备受争议的房地产税试点，几乎没有广泛讨论下就已经展开。

相反，据本报了解，今年有望减税的几个税法和条例均有推迟，个人所得税法修改和增值税立法甚至没有出现在全国人大 2011 年立法计划中。

下转 07 版



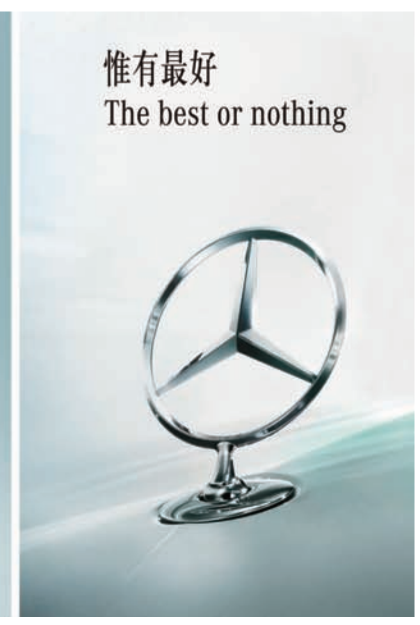
盖伊·尤伦斯与中国当代艺术

他的一举一动都可能被认为是市场的风向标，他是盖伊·尤伦斯。

从上世纪 80 年代中期开始，怀着对中国文化的热忱，这位兼具艺术气质和贵族风范的比利时人凭借令人赞叹的投资智慧和对市场的精确把握，发掘了一批富有才华的中国艺术家和一系列标志性作品。经过数十年的努力和坚持，他不仅成为与中国当代艺术息息相关的西方藏家，也让最好的艺术品为更多人所知，让中国当代艺术走向了世界。

>>详细报道见 53 版

经济观察报和梅赛德斯–奔驰联合呈现



裁员 降价 比亚迪怎么了

本报记者 李保华 廖杰华 魏黎明 深圳、广州报道

本报独家获悉，股神巴菲特属意的新能源明星企业比亚迪，正在展开裁员计划。此时距巴菲特高调参观比亚迪不足半年。

裁员计划自 2011 年春节前就已经开始启动。在一些汽车销售部门，已经裁撤了约三分之二的工作人员。

裁员计划进行之时，比亚迪在 2 月 18 日宣布降价放货。汽车业务被认为是比亚迪的造血引擎。

十年前，王传福坚定了做汽车的梦想；四年前，他向全世界宣布比亚迪汽车 2015 年要成为中国第一，2025 年世界第一；两年前，王传福因为巴菲特的入股而一度成为中国首富。

今天，这位曾经的中国首富又要重新开始审视他的理想。比亚迪减速后掩盖的问题开始爆发。

左手裁员右手降价

"A2 区的销售人员年前还有 300 多人，培训完后我注意了一下，只剩下 107 个人了。"比亚迪一位差点被裁掉的销售人员表示。

2 月 19 日，比亚迪刚刚结束在深圳坪山的培训活动。这次活动是比亚迪全国各区域销售人员在今年的第一次集中培训。

现在他也将转岗。"有些人是被变相裁员的，被派往还没有生产出车型、没有任何销售渠道的 C 网，一个月只给 1000 多的底薪，不被逼走都不行。"

下转 04 版

社论 Editorial

预算公开请自今年两会始

政府财政打理国家资财，犹如主妇操持一个大家庭的用度开支。收入如何筹措，钱袋子如何使用，要让一家人过得舒心，不能花用无度浪费贪墨，还需未雨绸缪做长远打算，这一切都在预算中体现。2011 年财政预算案就要在即将召开的全国两会审议通过，传媒是意见平台，以反映公众关切为己任，对于 2011 年的预算，我们有话要说。

我们期待，财政预算可以真正地回应百姓关切。当前通胀高企，即使一般中产者也感受到了压力，更不用说社会底层。去年全国财政收入超过 8.3 万亿元，增幅逾 21%。收入增加，财政应该将更多资金用于贴补底层生计困难者，使这些人仍然可以有尊严地生活。相应地，政府投资资金和赤字都应该有所缩减，财政资金仍然大规模投入建设领域，极有可能推高通胀水平。在超收首次过万亿的情况下，继续维持财政赤字规模，从长期来看等于增加了百姓负担。这些赤字最终要靠取自民间的税收弥补。

过往关注预算，代表委员更多倾向于讨论开支的投向，但我们以为，政府收入的筹措也应该提起代表委员们的关注。这些年政府收入动辄以超过 GDP 一倍的速度增长，即使在经济危机期间，财政收入增幅也达到了两位数，公众企业普遍感到负担加重，绝非毫无由来。虽然政府连续数年出台减税措施，但增收力度恐怕更大。在此情形下，对增收的冲动也当加大监督力度。比如说增值税转型和个税税制改革，筹划多年尚未启动，以为地方筹措收入为核心目标的房产税，未经人大立法程序即通过试点，并有可能大面积推开，但与房地产相关的税费的整合则至今未见动作。

从财税部门的立场来看，希望筹集更多资金以投入民生和公共服务，是一个良好的愿望。但公众还富于民的期待更高，政府控制其增收冲动，符合"小政府"的现代政府理念，也为民间创造财富保留了物质基础，为民间创业者提供了成长空间。这种财富的创造也更能激发一个国家和经济的活力，尤其是中国正在致力于打造创新型国家。

我们期待，财政部门拿出一份公开透明、通俗易懂的财政预算草案。在中国，公众对财政预算多有期待，不过所知不多，缺少了解的渠道，更不用说沟通和表达民意。各位全国人大代表肩负民意，所投一票当然关键。问题是，往届两会中，多有代表委员言及，财政预算专业性太强而通俗性不够，分类不够细致和科学，要看懂预算有困难，当时也有财政部门官员回应"预算并不是要每个人都看懂的"。我们以为，财政为民理财，当然要为民负责，财政有责任不仅让代表委员看得懂，也让一般百姓看得明白。如果大家看不懂，就是财政部门的失职。

这些年，财政部门以推进公共财政为己任，这意味着财政资金的使用将更多向公共服务和民生倾斜，财政部门当有沟通的意识和倾听的意愿，广泛征集和听取民意，应该以对百姓钱袋子负责的态度，明示各项资金的使用，并使公民可以通过有效渠道获知相关信息，如若不然，难免浪费百姓资财。这几年审计部门每每审计出资金不当使用的情况，就是明证。

这种种期待，并非始自今日。过去数年，不仅许多代表委员在两会期间仗义执言，要求预算改革的代表议案和委员提案也不在少数。一些民间组织和人士致力于推动预算公开，不断以各种方式跟各地方政府进行或有效或无效的沟通，从中央部门到地方政府，无视民意者并非了了。在预算编制和公开透明方面，政府有动作，但步幅太小却也是公论。2011 年两会就要启幕，各位全国人大代表肩负民意，所投一票至为关键。我们期待，两会代表委员可以推动此项改革，时不我待，预算公开请自今年两会始。

什么能赚钱就先赚一把，总不能空等着钱贬值，大家都是这么想的

钱所未有

张斌/ 文

从 2009 年到 2010 年，管学武"晃悠"了将近两年，实则"表面闲，心里急"，尤其是那段"通胀渐近、利率为负"的日子。

管学武原来从事的是房地产行业，这两年国家宏观调控加之各项成本的大幅上升，让他不得不有了淡出这个圈子的念头。

"以前的事不想做了，手里还有些闲钱，不知道干什么。通胀的预期越来越厉害，眼看着钱贬值，真是干着急。"这两年里他不止一次地对周边的人这样叨念。

2009 年，找不到方向的时候，他报名参加了北大光华管理学院办的进修班，想着在这里听老师讲讲，开拓下思维，多接触些其他人，看看大家都在做什么，有什么新想法。

来到这里他才发现，原来和自己相同的人如此之多。他说，大家基本上都来自传统行业，当时全球经济没有什么好转的迹象，国家又在呼吁转型升级，人工、地价等各项成本都在上升。很多同学都是从江浙、广州、深圳等很远的地方来听课，1–2 周一次，缺勤的人并不多。

大家都在寻求合作的机会和找寻新的方向，当时的想法只是不要让手里的资金贬值就好。

但是传统行业都是半斤八两，新的投资热点大家谁也看不清楚，投资渠道太少了，股市、房市和期货也都不甚稳定。

经过一年多的接触、聚会，还有朋友之间的介绍，管学武渐渐与其他五个人有了某种共识。

"我们开始的想法就是，个体资金都比较小，不太好找项目，把几个人的钱合起来或许好些，可以做更多更大的事儿。"管学武说，"谁知道在找投资项目的过程中，做得越来越专业。既然手里攥着钱的人都看不清楚投资方向，那就成立个公司专门来找投资什么好了。而且好的项目我们自己也可以拿过来做。"

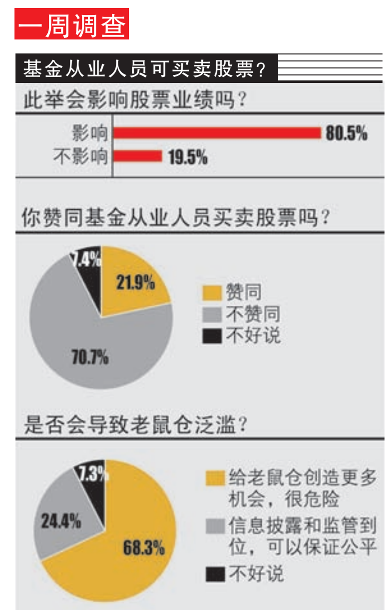
这是金葵花投资（北京）有限公司成立的初衷。由这六个人形成了董事会，大概有百亿左右的资金规模。

没想到做起来之后，大家的想法越来越多，也越来越专业。

"现在要投资，主要是要看清楚国家的政策方向。"管学武说，所以第一步就是找来一些比较有影响力的经济学家或者教授来做团队的顾问，他们先把国家的大政方针分析、理顺、归类。然后成立了市场部，这个部门的成员主要是按照顾问团队的分析去拓展项目。

下转 07 版

一周调查



参与投票总人数：1197

调查详情请登录经济观察网
www.eeo.com.cn

时势解码

全球视角看中国“滞胀”

房四海 范为 / 文

国家统计局公布的 1 月份 CPI 为 4.9%,似乎通胀压力得到了部分缓解,但未来通胀趋势如何值得关注。

在目前劳动力成本、粮食、能源等大宗商品价格上涨的趋势均没有看到拐点之前,我们尚不能判断物价压力已经缓解。而事实上,今年的“民工荒”比往年更甚,沿海(珠三角和长三角)和内地城市同时出现“民工荒”,企业正面临非常大的工资上涨压力。生产要素价格的进一步抬高,将反过来强化通胀预期,加剧未来的通胀压力。

同时,近期国际政治动荡引发的能源价格暴涨,更将加剧新兴市场国家的通货膨胀压力。接下来,笔者将从国外、国内两个方面来分析未来的通胀及经济增长走势,探索“滞胀”概率的加大并给予一些相应建议。

PMI 指数在 50 以上表明实体经济处于扩张状态,50 以下处于收缩状态



资料来源:Wind 资讯

资本流入新兴市场拐点确认

放眼全球宏观经济,中国社会的“二元结构”概念似乎传染到了整个全球的物价情况,全球物价变成了“二元世界”——一边是欧美日发达经济体物价指数的偏低,2011 年美国货币量化宽松政策不改;欧洲央行在未来一年可能将继续大量购买危机国家的国债,意味着它其实在“被迫”进行量化宽松;日本则仍在试图突破零利率的界限。美元的泛滥以及全球低利率环境,使得以中国为代表的新兴市场经济体对资本的吸引力超过了危机之前,热钱已经到了无孔不入的地步。

数据显示,近几个月以来,主要发展中国家 CPI 持续高涨,涨幅扩大,超出各自央行设定的通胀控制目标。2011 年 1 月份,巴西 CPI 同比上涨 6.0%,持续 5 个月上涨,高于 4.5%的控制目标;俄罗斯 CPI 同比上涨 9.6%,持续 6 个月上涨,超出俄罗斯央行 7%-8%的控制范围;印度尼西亚 CPI 上涨 7.1%;韩国 CPI 上涨 4.1%,超过其央行设定的控制目标上限。2010 年 12 月份,印度 CPI 同比上涨 9.5%,重新由跌转涨。国际货币基金组织公布的数据显示,中欧和东欧部分国家、中东和北非国家、撒哈拉以南非洲地区 CPI 均明显上升,近日来油价的大幅上涨更是“火上浇油”。

再来看看向全球“倾注流动性”的美国的情况,美联储自认为自己的“量化宽松”政策只会“殃及池鱼”,自己可以“固若金汤”,但殊不知美国的物价指数在未来几个月时间里也将迅速攀升,美国人自己可能没有意识到,但是敏感的全球机构投资者意识到,从反映通胀预期的 TIPS 债券(Treasury Inflation-Protected Securities,通货膨胀保值债券),我们可以清楚地看到美国物价的最低点早在 2010 年 11 月就已显现,未来也将紧随“全球大流”,进入通胀时代,美国会很快达到 1.7%-2%的通胀目标区间。这对中国控制通胀的不利影响可想而知,早有研究表明通胀是从油价开始,油价的上涨必然先影响 PPI,后影响 CPI,进而传导至整个实体经济。近日,全球油价已经上破 100 美元/桶,北非、中东的紧张局势使得油价提前达到了国际大行此前预计的 2011 年底目标价。简而言之,以原油为代表的大宗商品未来走势对中国控制通胀不利。

再看美国实体经济未来的演进对中国经济增速的影响。从美国供应管理协会的 PMI 指标,我们可以看到美国在经济疲弱的情况下,PMI 却创出了 20 年以来的新高,这说明什么?一方面是美国经济复苏到了新的高点,但另一方面“均值回复”或者按毛主席的话说“事物有高潮的时候,也有低潮的时候”,现在就是高潮的时点,因此不排除未来几个月美国经济复苏出现回调,这无疑会影响中国的出口。无独有偶,前几日海关总署公布的进出口数据显示 2011 年 1 月贸易顺差比去年同期大幅回落,缩减至 64.61 亿美元,同比减少 53.78%,远低于历史平均水平。这印证了我们对 2011 年全年贸易顺差回落的预测。

中国会“滞胀”吗?

2011 年中国经济将会走出怎样的曲线?这是不容易回答的问题。经济预测复杂之处在于局限条件的转变和预期的不稳定性。不同于美国,中国的问题很明显,在于防止资产泡沫化以及带来的“滞胀”风险。究其根源,可归结以下两个方面:

1. 中国正步入信用扩张时代,但拐点显现

与美国正好相反,中国正经历着史无前例的信用扩张:借贷消费正在成为一种时尚;企业负债率正在成为能力的象征;如火如荼的金融创新,正在中国大地树立美国消费、投资模式的翻版。中国“经济人”的借贷意愿也在快速膨胀。

同时,借贷能力更是日新月异:房价仍在上涨,意味着抵押物继续在升值;受惠于中国强劲的国内经济增长及市场上庞大的流动资金,2010 年,来自香港、内地、台湾的发行人发行的 IPO 证券占全球 IPO 总值 46%以上,较 2009 年同期增加了 170%。其中,深交所融资额名列全球第二,占全球总额的 15.7%;上证所名列全球第四,占全球总额的 10.3%。

随之而来的还有中国 2009 年 10 万亿人民币、2010 年 7.9 万亿人民币的天量信贷。但与官方数据相比,更让人担心的是来自于非正规地下金融领域的通胀压力。这个体系包括国有银行的表外贷款(银信合作)、信托贷款、私募基金,以及数量众多且不断激增的未注册银行和钱庄。凡此种种,都将为中国社会注入庞大的流动性。

扩张中的中国社会“资产负债表”必将催生资产价格泡沫,带来中国社会中短期的通货膨胀,并为未来的资产泡沫破灭埋下隐患。

2. 社会保障体系的建设以及城市化进程决定了财政投入将持续增加

“持久收入假说”引出的重要的政策含义正在被中国政府实施。个人税收改革、医疗改革、社会保障体系的建立等,在中国持续性收入增长速度较慢的情况下,需要的财政投入也是史无前例的。同时,目前城市化率为 47%,离发达国家的 70%左右还有差距。每年 1%的增幅意味着数万亿的基础设施投资,这也需要中央及地方财政的继续跟进。

此外,区域性经济的结构性转型,在平衡全国发展的同时还需要更多的财政政策支持。总之,社会保障体系的建设以及城市化进程决定了财政投入将持续增加,这部分注入的资金也将推高物价的走势。

归结完“滞胀”两大根源后,再看看国内现在的数据:

经济增长方面,PMI 生产指标连续 3 个月下滑,PMI 新订单下滑,表明实体经济生产状况值得警惕;更重要的一组指标是 PMI 产成品库存在减少,但是 PMI 原材料库存在增加,这反映了什么呢?反映出企业家的“羊群行为”——在大宗商品价格上行的情况下,开始囤积库存,而减少生产。

今年的宏观经济三驾马车,投资已经高速增长了近 3 年,未来必然会按照经济规律放缓;消费受制于居民收入的增长缓慢以及房价的高企,不太可能大幅增加,“撑起大梁”,而进出口的增速回落更是大概率事件。因此,实体经济增速的下滑在未来三年是一个客观经济规律决定的必然趋势。

通货膨胀方面,再看 CPI 和 PPI 的环比趋势,CPI 环比已经连续 7 个月上行,PPI 环比已经连续 6 个月上行。因此,CPI 同比的下行并不能让我们高枕无忧,洪峰的第二波还在后面。中国本轮通胀具有明显的内生性特征,加之近期国际食品、原油价格的大幅攀升,这意味着中国未来的“控通胀”进程将面临着“内外夹击”的不利局面。在今年经济增长定调 8%,货币供应增速定调 16%的情况下,全年 CPI 要想控制在 4%以下,是具有相当难度的。出于对通胀预期的管理,在财政仍需继续扩张的情况下,2011 年货币政策紧缩势在必行,而且数量型货币工具不再只盯住 M1、M2,同时还需要直接对信贷总量的控制,包括信托贷款等影子银行体系的债券型融资。

总之,2011 年中国 CPI 将在流动性泛滥下继续“高亢”,但经济增速可能会面临更为复杂的局面。消费增长的可能性不大,进出口可能拖后腿,经济增长仍需靠投资拉动,靠货币扩张去支撑,但这不具有可持续性。如果我国居民收入增长仍然停滞不前、贫富差距进一步扩大、高资产价格(房价)及高通胀将会继续抑制国内需求,一旦经济增速放缓,资产价格下滑及其引发的金融杠杆风险将极大限制我国财政、货币政策空间,使其陷入顾此失彼的两难境地。因此,有关部门倒不如按照罗斯托经济增长规律,主动降低经济增速,减少货币供应,完善收入分配格局,防止未来实体经济出现滞胀。

(作者房四海系宏源证券首席经济学家;范为系宏源证券高级研究员)

中国制造业劳动力优势已经消失?

霍建国 / 文

自去年以来,全球经济正在逐步走出衰退阴影,特别是发达经济体的复苏超出了原有预期,从而带动 2010 年中国出口保持在 31%的增幅,今年 1 月份又实现了 37%的高增长。与此同时人民币升值,劳动力成本上升,也进一步为出口增长带来了新的矛盾和疑惑,特别是春节后劳动力短缺的矛盾进一步显现,中国制造业的劳动力优势是否就此消失?

劳动人口仍处于增长阶段

分析“劳动力优势”问题还是要从劳动力本身说起。人力资源和社会劳动保障部公布的数据显示,2009 年全国就业人员达 7.79 亿人,比 2008 年增加 515 万人,其中第一产业就业人员 2.97 亿人,占全国就业人员的 38.1%. 第二产业 2.16 亿人,占 27.8%,第三产业 2.66 亿人,占 34.1%,年末城镇就业人员 3.11 亿人,比上年末净增 910 万人。

从上述经济数据可以看出,我国劳动力人口仍处于稳步增长阶段,尽管年度增长率略呈下降趋势,但总量并未出现下降趋势。由此可以判断,我们距刘易斯拐点仍将有一段时间。

那么为什么今年春节后劳动力短缺问题又显得十分突出呢?笔者认为原因有四点:

(一)地区经济发展出现变化

发达地区的用工短缺主要体现在制造业、餐饮业、物流业、旅游业等以普通劳动者为主的劳动密集型产业,以及技术工人和高素质劳动者队伍的缺失。

曾有报道称,今年深圳市和温州地区用工缺口达 80 万,而今年进入广东地区的外地劳动力却相应减少了 50 万左右,所以导致短期内用工难的现象,与此同时,随着近年来国家实施西部大开发、中部崛起、振兴东北等老工业基地等一系列重大举措,上述地区的经济日趋活跃,大多数地区连续几年的经济增长速度都超过东部发达地区,特别是近年来中西部承接产业转移进一步加快,所以形成了东部和中西部争抢劳动力的局面。

(二)工资待遇相对偏低

东部地区雇工难的主要原因同待遇偏低相关。东部地区过去的快速发展得益于廉价的劳动力,近年来随着中西部地区的发展生活水平有所提高。特别是农民的收入有了明显的增加,而东部地区现代化的建设,高质量的生活水平,及对农民工待遇的偏低导致农民工心理的失衡,所以在不大幅提高工资待遇的前提下部分农民工就采取了就近寻找工作的方法。

由于东部制造业目前产业升级还没有到位,劳动生产率提高滞后,大幅度提高工资成本仍有一定的难度,所以短期内劳资双方仍处于僵持状态,所以就出现了雇工难现象。而部分地区和企业在相应提高工资待遇后有些雇工问题还是可以得到解决的。这就是为什么总是在春节后该问题暴露得比较突出的原因。

(三)劳动力结构问题突出

目前我国劳动力短缺现象更深层的问题是结构问题,即一方面是大中城市的大学生就业难,另一方面是中小城镇的雇工难,大学生就业难有择业理念问题,也有高校专业设置与社会需求脱节问题。

而高校近年来扩招,培养了大量的社科类人才,专业设置主要集中在经济贸易、财经会计、计算机和管理专业。理工科短缺,工程技术人员短缺,这就同社会生产部门的需求产生了严重的脱节。

(四)农民工流动性较强

近年来随着工业化和城镇化的快速发展,但我们没有解决好劳动者大军的城市落户问题,安居乐业问题、子女上学问题,因此形成了就业大军的不稳定性,他们无法在打工所在城市作长久打算,从而形成了每到春节后就业大军就面临着一次新的选择,总希望在变化中能逐步有所改善,从而带来了春节后的用工难问题。

制造业只能加速升级

经济发展的核心要素,是由人力资源、自然资源、资本和技术构成。改革开放以来,中国经济的高速增长主要得益于人力资源和自然资源的优势。目前我国已是全球出口第一、制造业占全球第二。

当我国的生产规模和能力达到一定的程度后,必然要向资本和技术优势过渡,而在资本和技术优势尚未形成增长的支撑点之前,过早地失去人力资源和自然资源的支撑,将使经济增长进入到十分困难的阶段。

这一问题处理的好坏不仅关系到十二五战略任务的完成,更关系到中国未来十年能否从制造业大国、出口大国走向强国的目标的实现。笔者建议如下:

(一)鼓励东部加快产业结构升级

东部地区经济基础较好,随着人民币升值和劳动力成本的上升,制造业面临着结构升级的巨大压力。惟一的出路就是想方设法提高劳动生产率及产品的竞争力,以此来改变被动局面,适应新的竞争环境。其主要方法是,首先要加快发展第三产业和现代服务业,此举有利于解决大学生就业难的问题。其次,应加大技术改造力度,通过引进先进的技术设备和自动化生产线提高劳动生产率。此举不仅可缓解劳动力成本上升问题,同时还可扩大进口,平衡贸易。三是加快向制造业的中高端过渡,加大产品的技术研发和创新力度,提高产品的附加值,拓展新的利润空间。上述做法除企业应加大自身努力外,政府应给予必要的政策引导和支持。如政府可对发展第三产业提供必要的配套支持政策,对引进先进技术设备提供必要的贴息贷款和减免税支持,对研发和创新要提供必要的资金支持和政策便利。

(二)中西部地区加快产业承接

中西部地区目前在土地资源和人力资源方面仍具有相当的优势。大量的承接东部地区的制造业加工能力转移是完全可能的,中国大部分劳动密集型加工制造业如能成功的转移到有条件的中西部地区,则可延长我国劳动密集型产业在国际市场上的竞争力,同时又可促进中西部地区工业化进程,但中西部地区必须提供必要的配套措施。如在劳动力培训方面、土地政策方面,以及税收政策方面,应提供相应的配套政策,便于项目落地。同时国家在交通运输方面应给予优先考虑,特别是对出口企业,应提供必要的运输配套设施。

> 处理好农民工问题是最大限度地发挥好制造业竞争力和城镇化对经济增长的支撑作用的关键

(三)加大对农民工就业培训

加大对现有劳动力大军的培训至关重要,制造业要上水平,提高劳动生产率。加强新产品开发和研发,关键在于技术工人的培训。不仅要提高他们的技术水平,更要提高他们对所从事职业的责任感,提供稳定的就业环境和可预期的发展空间。这是稳定农民工的唯一办法。所以要把改善农民工的待遇同企业的经济效益和长远发展结合起来,把农民工视同企业的正式员工而不是廉价的打工人员。这也是体现企业社会责任及考核企业对建设和谐社会贡献的重要指标。

(四)加快调整高校专业设置

近年来随着高校扩招及大批毕业生走向市场,出现了大学生就业难的现象,究其原因主要是因为专业方向不对口,大学毕业生的专业多数集中在经济贸易、财务管理、计算机及管理专业,而社会需求今年来却集中在理工科、工程师和技术人员、高级国际化经营人才等。随着中国十二五规划的实施,经济转型和产业结构升级的步伐将进一步加快。

企业迫切需要技术创新人才,因人才供应短缺,不可避免地将影响到企业的技术进步和创新。这一差距需要引起我国教育界的高度重视,迅速调整高校专业设置比例,加强理工科和技术创新型人才的培养,以适应全国经济转型和产业结构升级的需要。这一调整不仅可以缓解大学生就业难的问题,同时对建设创新型国家也是一大贡献,对维系我国制造业的竞争优势至关重要。

(五)妥善处理农民工落户问题

农民工进城务工,要将他们转成稳定的劳动力资源,必须解决好他们的落户问题。要把解决农民工城市落户问题同城镇化发展有机地结合起来,有条件的逐步加以解决。例如,是否可制定一项政策,在一个城市或一个企业连续工作三年以上的可以解决落户问题。或妥善安置好农民工子女的就地上学问题等。这些措施一方面可以稳定劳动者队伍,另一方面对城镇化发展也注入了新的活力,同时也利于扩大内需,支撑经济的可持续发展。

笔者认为,工业化和城镇化的发展仍是支撑中国经济未来发展的重要支柱,所以处理好农民工问题是最大限度地发挥好制造业竞争力和城镇化对经济增长的支撑作用的关键,应引起我们的高度重视。对于制造业尤其是传统制造业来讲,这是宝贵的时间,也是促使产业升级的好机会。

(作者系商务部国际贸易经济合作研究院院长,经济学博士)

编读往来>>>>

读报留言

《高铁隐疾》
刊于 2011 年 2 月 21 日 1 版

高铁的负债问题是最棘手的,截至 2009 年底,铁道部总资产 2.46 万亿元,负债规模达到 1.3 万亿元,负债率接近 53%,而这些借债都来自银行。以目前高铁的盈利能力根本无法负担,更何况还有不少高铁项目仍在修建中,这对铁道部和曾经借贷给高铁的银行都是不小的考验。

——凤凰网网友

不管怎样,中国的铁路得到了跨越式发展;中国在进步,铁路建设也要发展,这几年的铁路设施确实上了一个档次。高铁网大大提高了中国大陆内部的物流和人员流动速度,将是中国未来几十年最主要的经济大动脉。对于中国这样一个内陆占绝大部分的国家,重载技术真是太重要了。还有一点,中国目前的铁路轨道老化是很严重的,没有高铁专有线路,动车也无法运转。

——腾讯黑龙江省网友 fa 草上飞

读者来信

《埃及:法老已死》
刊于 2011 年 2 月 21 日 41 版

埃及笔记:今夜无眠

穆巴拉克辞职的第二天,开车去公司的路上,经过儿童公园旁边的红新月卫生机构大楼前的装甲车时,5 个士兵无精打采地站在那里,一个干脆坐在装甲车的盖子上。在埃及,士兵的薪金很低,大多是平民百姓家的孩子,不知他们得知他们的最高统帅下台的消息是什么滋味。

这时朋友打电话过来,说他工厂手续都已经办妥,而且生产线和原料都已经于 1 月 20 日发出来了。

本来想开到国际会议中心的阅兵广场看看就回来,谁知还没拐上纳赛尔大道就堵上了。也许民众忍耐压抑了太久,他们互相拥抱,互相祝贺,时不时个别人家在阳台上放焰火。虽然堵车,但是大家都很高兴,拼命地按着车喇叭,尽情地表达着他们的喜悦。

2011 年 1 月 25 日和 2 月 11 日,这两天在埃及的历史上将永远被铭记,短短 18 天就把统治埃及长达 30 年的穆巴拉克赶下了台。

——经观读者张国华

有话要说

金融品牌的本色是服务

高楼和柜台是人们心目中最传统的银行形象,随着网上银行、电话银行、手机银行等电子银行发展,银行大楼只留下了象征性的意义,真正的银行已经变成了无形的市场。可以说,当今银行竞争的核心就是服务之争,由“银行的服务”向“服务的银行”转变。

金融竞争主要是靠银行高度信用来实现其品牌价值,客户持有银行产品和服务的存量越大,客户对该银行越依赖,因为客户转换银行服务的成本较高(如理财产品需先赎回再买入)。因此,有效整合各部门间的资源,加快实现信息共享和专业化流水作业,为客户提供一个轻松舒适“购买”金融产品的场所,让客户与银行的沟通不再有“距离”,已成为现代商业银行的发展趋势。

银行的服务应该使客户的价值不断提升,这样才能拥有市场、积累信誉,在激烈的市场竞争中,比任何营销手段都更为有效。

——中国银行安徽省分行风险专职评委 董少广

本报热线

北京:北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125

上海:上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862

广州:广州市东山区建设六马路 29 号荣建大厦 7 楼 D,E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438

深圳:深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

权威报告称“劳务派遣”达 6000 万人 全总建议修改《劳动合同法》

本报记者 降蕴彰 北京报道

《劳动合同法》实施 3 年之后或将迎来首次修订。

本报获悉，上周全国总工会已将完整的“国内劳务派遣调研报告”上报至全国人大法工委，建议修改《劳动合同法》相关“劳务派遣”内容。

该报告显示，全国劳务派遣人员总数已经达到 6000 多万，这比此前人保部公布的 2700 万多出逾一倍，主要集中在公有制企业和机关事业单位，部分央企甚至有超过 2/3 的员工都属于劳务派遣。

而劳务派遣之所以呈现“非正常繁荣”状态的一个重要原因，就是《劳动合同法》对劳务派遣的规定过于“原则”，无法起到限制用人单位规避《劳动合同法》的作用。

知情人士透露，早在 2009 年上半年，人保部就开始着手制定《劳务派遣条例》(下称《条例》)，以弥补《劳动合同法》此方面内容的“不足”，但来自多方利益集团特别是大型国企的压力，使得本已经过多次修改、征求意见的“成型”《条例》，至去年年底基本“泡汤”。

出台《条例》无望后，全国总工会向全国人大法工委提交了上述报告，建议修改《劳动合同法》。目前，全国人大法工委已与人保部、全国总工会数次沟通，但目前尚没有明确时间表。

《条例》告吹

2008 年 1 月 1 日，《劳动合同法》正式实施，短时间内曾引发了劳资关系的空前紧张。

据了解，当时很多用人单位违法实施经济性裁员，一次性解除职工的劳动合同，然后要求这些员工与劳务派遣公司签约，返聘回来重新工作，由劳务公司派到企业工作的人员，其工资、保险等很多权益得不到保障。

为此，2008 年 10 月，全国人大常委会分赴山东、福建、陕西、广东、辽宁、江苏六省，开展了声势浩大的劳动用工执法检查。

据知情人士透露，本次检查结果发现，很多国有企业、机关和事业单位，甚至还包括一些效益很好的央企和名牌高校，都存在大量的劳务派遣人员。而这些国有用人单位往往想方设法降低劳务派遣人员的工资，规避应该给予职工的参加社会保险、辞退赔偿等责任和义务。

本次检查结束后，全国人大常委会执法检查组提出一些建议，其中最重要的一条是要求抓紧制定相关“劳务派遣条例”，确保《劳动合同法》的进一步实施。

按照建议，从 2009 年上半年开始，人保部开始着手制定《条例》。

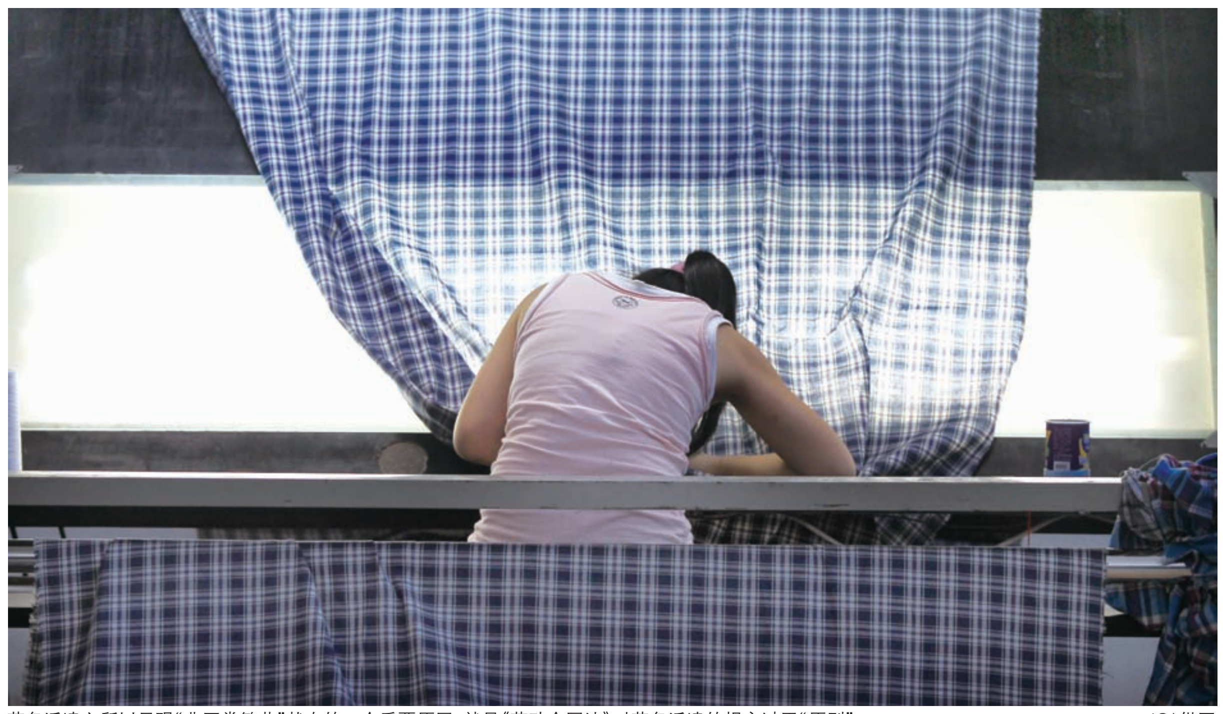
根据官方数字，国内劳务派遣职工在 2009 年就达到 2700 万人，而在 2008 年 1 月 1 日《劳动合同法》实施之前，官方统计数字是 2000 万人。

到 2010 年底，全国总工会经过广泛调查统计获得的数据是，国内劳务派遣职工已经达到 6000 万。按照国内职工总人数大约 3 亿来计算，劳务派遣职工达到职工总人数的 20%。

不过，人保部并不认同全总给出的统计结果。人保部调解仲裁管理司副司长王振麟在去年 10 月底召开的《劳动合同法》国际研讨会上表示，目前国内劳务派遣的占比数量约为 7%至 8%，而国外劳务派遣一般是在 2%至 3%。

王振麟引用的是 2700 万的数字，但他同时表示，这个数字太大，“值得商榷”。王振麟还透露，人保部正在制定《条例》，已经多次征求意见，“可能近期就会出来”。

但到目前为止，该《条例》仍未露面。知情人士告诉本报，人保部在征求意见过程中，来自企业尤其是大型国企的反对声音很大，同时庞大的劳务派遣利益集团也是一个因素。“绝大部分劳务派遣公司是由地方劳动保障部门官员的家属和朋友经办的，地方劳动保障部门既当运动员，又当裁判员。”



劳务派遣之所以呈现“非正常繁荣”状态的一个重要原因，就是《劳动合同法》对劳务派遣的规定过于“原则” IC/ 供图

劳务派遣泛滥

去年 10 月底召开的《劳动合同法》国际研讨会上，许多专家、学者、律师一致表示，《劳动合同法》实施以来，劳务派遣之所以呈现“非正常繁荣”状态的一个重要原因，就是法律对劳务派遣的规定过于“原则”，所以才导致出现劳务派遣人数大幅激增，违规操作愈演愈烈的态势。

全国总工会的官员表示，现在的劳务派遣基本上都是用工单位招工后再把工人挂靠到劳务派遣公司，“劳务派遣已经完全变味了”。

据了解，《劳动合同法》颁布之前，国内劳务派遣企业基本由劳动保障部门管理，县市级劳动保障部门有权对劳务派遣企业进行审批，颁发劳务派遣企业专营的“职业介绍许可证”，劳务派遣企业的准入门槛是 3 万元。

由于审批部门太过集权、企业准入门槛过低，早在 2005 年底，国内劳务派遣公司就多达 26158 家，其中由劳动保障部门经办或审批的是 18010 家，接近 70%。

安徽大学一位法律教授曾询问过南方某人事局下面的派遣公司，一年能挣多少钱，对方的回答是“1 年挣了 2 亿多”，该教授直言这是“公权力介入劳务派遣去营利”。为此，《劳动合同法》专门设置了“劳务派遣”章节。其首条就明确：劳务派遣单位“注册资本不得少于 50 万元”。新法还规定，劳务派遣要求“一般在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上实施”。

事实上，政府的立法本意，是希望通过大幅度抬高劳务派遣企业准入门槛，实行劳务派遣工人岗位限定，规范劳务派遣企业，限制用人单位的劳务派遣用工总量，防止劳务派遣和用人单位打“擦边球”，最终实现“同工同酬”。

但遗憾的是，《劳动合同法》实施以来，劳务派遣人数呈现了“非正常繁荣”。

全国总工会的一位官员表示，从注册资本上来看，劳务派遣公司的准入门槛虽然大幅度提高，但现实的情况是，很多劳务派遣公司都是靠借贷资金到工商部门注册，一旦成立公司后，有的就将资金返还回去，实际上成了空架子，而地方工商部门只管注册，对劳务派遣公司之后的运作并不追究。由于利益牵制，地方劳动部门也大都疏于管理。

国企成重灾区

上述报告指出，劳务派遣公司“招人不用人”，用工单位“用人不招人”，导致用工单位并不和员工签订合同，而是与劳动派遣公司签订。被派遣人员处于“两不管”的境地，深受其害的绝大多数是农民工、下岗工人、城镇失业人员、大中专毕业生。

全国总工会的官员表示，在劳务派遣现象集中的全国公有制企业、事业、机关单位，长期在一线岗位从事主体工作的工人是劳务派遣的主体，比如在清华、北大、北师大等国内一流的高校，后勤人员基本都是大量的劳务派遣用工。

一方面，由于没有与员工直接签订合同，许多用人单位都借此规避《劳动合同法》的规定，随意克扣其正常工资与福利待遇，一些用人单位甚至随时“裁员”和“甩包袱”；另一方面，劳务派遣职工对企业的贡献完全被抹杀，他们的工龄永远都是从零开始，周而复始。

该报告指出，劳务派遣泛滥现象，在石油、化工、电信、金融、银行、航空、铁路等系统最为严重，部分央企甚至有超过 2/3 的员工都属于劳务派遣。

国资委数据显示，2005–2010 年，央企资产总额由 10.5 万亿元增长至 24.3 万亿元，年均增长 18.2%；实现净利润由 4642.7 亿元增加至 8489.8 亿元，年均增长 12.8%。“十一五”期间，央企的利润和规模都实现了狂飙突进。

“这些数据看似给人留下了央企‘财大气粗’的印象，但很容易被外界忽视的是，有些央企所创下的巨额利润，是建立在占职工总数 2/3 的派遣员工权益无法得到保障的基础上的。”清华大学一位研究劳动法的专家指出。

该人士表示，这样发展下来的结果是，一方面很多用人单位特别是大型垄断国企用低廉的劳动力价格来获取企业高额利润；另一方面，使得农民工、下岗工人等底层百姓处境越发艰难，贫富收入差距越来越大，最终为社会和谐发展埋下严重隐患。



BMW售后服务。悦常在，驾无忧。

驾驭之悦一旦启动，BMW售后服务即刻随行，保障您的驾驶乐趣从不间断。高效便捷的预约快修通道、价格统一的保养套餐、助您无忧出行的道路救援等诸多售后服务举措，确保无论面对任何问题，总有BMW提供的全方位解决方案一路相伴，助您畅行无忧，驾悦常在。
更多信息，请致电400-800-6666，或登陆www.bmw.com.cn

BMW之悦。



BMW售后服务荣膺“2010年度汽车服务金扳手”大奖。
* 该奖项由搜狐汽车事业部、《汽车与驾驶维修》杂志共同发起主办

煤电企业亏损加剧
中电联:电价应该涨三分

本报记者 于华鹏 北京报道

延续多年的煤电矛盾及煤电企业亏损愈演愈烈。

中国电力企业联合会(下称中电联)最新公布的数据显示,2010 年煤电亏损企业的亏损额大幅增加,达到 329 亿元。煤电企业亏损面达 43.2%,同比上升 7.7%。

不仅如此,煤电企业的资产负债率也高企至 74.3%,部分煤电厂资产负债率甚至超过 100%。

124 亿元
2010 年 1–10 月
五大电力集团煤电亏损企业亏损额 124 亿元
亏损面 58.2%

367 亿元
2010 年 1–11 月
煤电亏损企业亏损额 367 亿元
亏损面 43.2%

对此,中电联认为应尽快完善煤电联动,缩短电价联动滞后期限,同步上调上网电价与销售电价 3 分/千瓦时,弥补煤电联动滞后的价差缺口。

火电巨亏

根据中电联的统计,去年前 11 个月电力行业亏损企业亏损额同比下降,但煤电亏损企业的亏损额却大幅增加,达到 329 亿元,比上年同期增加 105 亿元。

与此同时,煤电企业亏损面为 43.2%,比上年同期上升 7.7%。其中东北三省煤电企业继续全部亏损,中部地区六省和西部省份的云南、陕西、四川、重庆、甘肃的煤电企业亏损面已超过 50%,此间四川和云南是首次出现亏损。

五大发电集团方面,截至 2010 年 10 月底,五大发电集团所属的 447 家煤电厂,260 家亏损,亏损面高达 58.2%。"仅 2010 年 10 月份和 11 月份两个月,五大发电集团的到厂标准煤单价上涨超过 100 元/吨,使五大发电集团煤电业务亏损面加大,亏损额达到 124 亿元。"

除了亏损面,煤电企业的负债率也再度高企。截至去年 11 月底,全国煤电企业资产负债率达 74.3%,同比上升 2.4%。其中,湖南、广西、贵州、陕西、湖北、河南、山西、云南、四川超过 80%,青海、山东、海南煤电企业资产负债率则超过 90%。

"部分煤电厂资产负债率已经超过 100%,由于持续亏损,煤电企业的融资难度非常大,而且资金链断裂的风险也在逐渐加大。"中电联分析称,部分省份已经出现了因机组缺煤停运、不得不限制用电负荷的极端情况,"煤电企业生产经营已面临严重困难,必须疏导上游压力,扭转煤电企业的亏损困局"。

对于亏损原因,中电联认为亏损源于电煤价格的上涨和结构布局、机制体制以及发展方式的不完善。"2010 年,国内宏观经济总体回升向好,电力行业利润整体增加,但供电、水电、煤电的行业分布却并不均匀,煤电企业亏损额比上年继续扩大。"

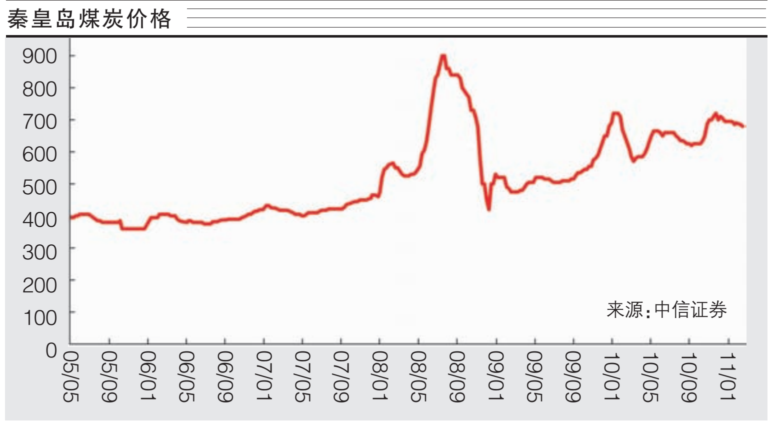
数据显示,去年前 11 个月煤电发电量同比上升 14.1%,但煤电企业利润总额仅为 280 亿元,同比下降 38.7%。"中部六省及东北三省的煤电企业销售利润率全部为负。"中电联将这些数据的下降归结为同期煤价的增长所致。

对此,中国煤炭运销协会市场观察员李朝林表示,从火电企业来看,无论煤炭价格如何上涨,都必须购入电煤以保证电力供应,但煤价上涨上网电价却跟进缓慢。现在煤电企业的唯一指望是通过重点合同煤采购低价煤,但从近年的情况看,合同兑现率却屡年下降。

再调电价?

中电联同时给出了三条止损的途径:完善煤电联动机制、加强对电煤重点合同的监管、加快转变电力发展方式和推进电力体制改革,建立合理的电价形成机制。

秦皇岛煤炭价格



四轮煤电联动

1. 2005 年 5 月,销售电价上调 2.52 分钱 / 千瓦时,随后 2005 年 11 月份虽然再次满足了联动条件,但却并未有所动作
2. 2006 年 5 月 1 日,销售电价每度再次提高 2.52 分钱
3. 2008 年 7 月 1 日起销售电价上调 2.52 分钱 / 千瓦时,上网电价平均上调 1.68 分钱 / 千瓦时
   2008 年 8 月 20 日 电价再次,上网电价平均每千瓦时提高 2 分钱,销售电价上调 1 分 –2.5 分钱 / 千瓦时不等
4. 2009 年 11 月 20 日,销售电价平均提高 2.8 分 / 千瓦时,火电上网电价陕西等 10 个省(区、市)上调 0.2–1.5 分 / 千瓦时,浙江等 7 个省(区、市)下调 0.3–0.9 分 / 千瓦时

煤电联动政策规定:以不少于 6 个月为一个煤电价格联动周期,若周期内平均煤价较前一个周期变化幅度达到或超过 5%,便将相应调整电价。

其中呼吁完善煤电联动机制以疏导电煤价格上涨带来的煤电成本压力中电联已在不同场合多次提及。

煤电联动政策始于 2004 年年底,当时国家规定,以不少于 6 个月为一个煤电价格联动周期,若周期内平均煤价较前一个周期变化幅度达到或超过 5%,便将相应调整电价。

然而政策出台后,执行却困难重重,至今只联动了四次,其间多次达到规定,却并未实现联动。

对于第五次联动,去年有消息称会最快会 2010 年 10 月后启动,上网电价或平均上调 1.5–2.5 分/千瓦时,但事实是联动再次被搁置。

中电联数据显示,自 2003 年以来,中国煤炭价格持续上涨,秦皇岛 5500 大卡煤炭价格累计上涨超过 150%,但销售电价涨幅仅有 32%。

根据中电联对煤价涨幅、煤电联动机制和输配电成本增加等因素测算,目前销售电价欠账约 5.29 分/千瓦时,其中煤电上网电价欠账 3.38 分/千瓦时,折合行业上网电价欠账 2.88 分/千瓦时,输配电价欠账 2.41 分/千瓦时。

中电联对此表示,在按照电煤价格、上网电价、销售电价同步联动的原则,增强煤电联动的时效性,缩短电价联动滞后期限,取消发电企业自行消化 30%煤价上涨成本的限定的同时,应同步上调上网电价与销售电价 3 分/千瓦时,以弥补煤电联动滞后的价差缺口。

根据煤电联动的规定,电价的涨跌应随煤炭价格的涨跌起伏。但记者发现,从 2005 年第一次煤电联动到 2010 年 11 月底,煤炭价格基本处于"倒 V 字形"。

简单比较,2010 年 12 月份相比 2005 年 2 月,电煤价格上涨了 405 元左右,涨幅达 100%,与之对应的,销售电价平均上调 10.45 分,调幅在 25%左右,而上网电价平均上调 5.14 分,调幅 13%。

对此业内专家表示,是否调整销售电价和上网电价主要看两方面,一个是市场煤和计划电的调整幅度是否一致,一个是是否存在非煤亏损的情况。

"按照煤电联动的要求,2009 年 12 月底 5500 卡电煤平仓价为 740 元/吨,去年 12 月份的平仓价达到 800 元/吨,涨幅为 8%,远远超过 5%涨电价的规定。"上述专家表示。

该专家算了笔账,上网电价每上调 1 分钱可消化火电企业 20 元/吨的煤价上涨,按照上述煤价浮动,加上运费的调整,截至 2010 年 12 月,5500 大卡的电煤终端价格上调了 80 元,换算后上网电价调整 4 分钱可以抵消煤价带来的成本压力。

此外,是否存在非煤亏损情况也是是否调整电价的重要原因,当前的煤炭价格占火电企业成本的 70%,煤炭价格对煤电企业影响最大。

"除了电厂火力发电的比例和利润构成外,其中最关键的因素就是利用小时是否达到 5000 小时,如果超过,基本可以判断煤电企业的发电设备确实运营,企业亏损非市场竞争形成,而是由于煤炭价格上涨造成,并非凭空哭穷。"

据中电联提供的最新数据,2010 年煤电企业煤电利用小时数达 5031 小时,在"标准"5000 小时以上。

预热自由兑换
人民币对外汇期权迈"波动"一小步

本报记者 欧阳晓红 北京报道

人民币对外汇期权交易将在 4 月 1 日正式推出。

虽然只是最简单的欧式期权、以及参与企业只许买进不允许卖出期权。但从这天开始,符合条件的银行和企业多了一种汇率避险保值工具。

"出于风险考虑,企业被限制'裸卖'期权,这是新兴市场经济体的普遍做法。"2 月 20 日,一位外管局人士说。

专家认为,更具弹性的人民币从此打开了"自由"波动的空间;而获得这样的自由空间是在为人民币资本项下可兑换预热。

不过,这份"大礼"没有令符合资质条件的银行感到意外,他们很平静:预计交易初期的活跃度不高,对即期市场的影响有限。

"此业务对我们长期看,是好事,但近期反映不大。"一位华尔街投行人士认为。他说,毕竟这是中国金融改革开放一盘棋中的一步。政策意味可能胜于实际影响。

操作空间

2 月 16 日,外管局发文,自 2011 年 4 月 1 日开始,中国外汇交易中心获准在银行间外汇市场组织开展人民币对外汇期权交易;届时,银行和有实需的企业可以借中国外汇交易中心的平台做外汇期权业务。

"不好说、需要观察、交易量不大。"对此新业务的放开,银行的态度似乎并不积极。

现实而言,倘若企业参与人民币对外汇期权交易的成本高于远期结售汇业务的成本,其参与积极性便会受到抑制,因为两项业务都可以规避汇率风险。

而外汇期权交易的成本取决于银行的报价。银行交易员认为,人民币升值背景下,客户通常买入美元看跌期权,但如果该预期一致,银行给的报价就不具竞争力。再者,外管局对 Delta 头寸计入银行结售汇综合头寸的规定,客观上亦限制银行接受客户对此交易的需求。

美国金融注册分析师汤新宇说,在外汇市场,一般成熟银行有买有卖,但如果客户只买,说明银行只能卖;这从银行对冲的角度来看很麻烦,因其需要对冲"卖期权"的风险,现实中增加了银行的交易成本,银行就会将成本转嫁给企业。比如交易手续费较贵等。

汤新宇注意到外管局对 Delta 头寸规定的细节。他说,Delta 和 Vega 等都是期权的风险指标;从外管局角度看,此规定显示监管层更多是想掌握人民币交易量的多少,而非期权市场。因为,惟有 Vega(衡量标的资产价格波动率变动时,期权价格变化幅度)才是期权最重要的风险指标。

上述华尔街投行人士分析,因为是单向市场,人民币对外汇期权交易初期的活跃度不高。就参与者而言,可能只是一些中小企业。早在多年前,有的中国外向大型企业就直接与华尔街的投行做人民币外汇期权业务。真正的大型国有企业能接触到海外市场,现在等于又多了一种选择–这些国有大型企业还可以在国内做此业务。

然而,这位华尔街投行人士并不担心,此业务会被国内银行"抢"走。境外的期权人民币早就存在。如 2006 年 8 月,芝加哥商业交易所(CME)推出人民币期货、期权产品。而由于交易量多,华尔街投行有价格优势,交易量越大,买卖差价就小。他估计,就此国内银行更多是一些小企业客户。而对小企业来说,其对银行收费的多少完全没有话语权。

"此业务对我们长期看,是好事,但近期反映不大。"上述华尔街人士认为。他说,毕竟这是中国金融改开放一盘棋中的一步。政策意味可能胜于实际影响。

"至少目前看,新业务的操作空间有限,既不会影响即期市场,也不会改变汇率方向。"一位银行交易员说。

美国洲际交易所董事总经理黄杰夫说,这是先放行外汇期权但设很多门槛。而从长期看,期权交易量最大的是在场内,银行间是在场外,但迈开了很重要的一步。就人民币定价而言,场内交易才是价格发现,否则一条腿走路不行。

"人民币工具推得越多,越能加大汇率弹性,帮助参与外贸企业锁定风险。"黄杰夫说。

外管局相关人士说,人民币汇率弹性不断增强,将视市场需求以及条件成熟,继续推出外汇交易中的避险工具。将来还可能推出外汇期货交易等。这也意味着未来汇率产品线将更趋完善。

> 更具弹性的人民币就此打开了"自由"波动的空间;而获得这样的自由空间是在为人民币资本项下可兑换预热

人民币的波动率

"相信外汇期权工具只是中国政府金融一盘棋中的一步;目的在于提高人民币市场地位。但是需要更多的人参与交易"汤新宇说,"而看此措施效果如何的市场指标很简单,就是交易量、参与者。"某种意义上,交易货币的波动率又会影响交易量。

一位外管局负责人称,理论上,一种货币的波动率只要不趋于零,就可以开展期权交易。在上述华尔街投行人士看来,此句话的潜台词是,人民币是浮动的,市场并非受中国政府的控制,否则没有存在的必要。"因为如果真的控制了,波动率就是零,期权价格也是零。自汇改之后,人民币汇率的波动越来越宽。"他说。

银河证券首席经济学家左晓蕾说,显然诸如远期交易,外汇期权等金融衍生品都是冲着人民币可兑换的思路推出。但需要有足够的危机思考意识。

瑞穗证券首席经济学家沈建光说,这是很长步骤的一小步。人民币国际化之前是可兑换性,目前决策层把精力放在人民币资本项下可兑换与人民币离岸市场的培育上。但此过程中的固定汇率制又是一种障碍,因此要为更加灵活的人民币汇率做准备。

"允许人民币自由浮动,才会有波动率,否则期权就没有存在的理由。"汤新宇说。

中国外汇投资研究院院长谭雅玲认为,推出期权交易或有助于缓解人民币单边升值的态势,促进双向波动;因为目前投资者对人民币外汇交易品种主要集中在现货和中短期,这将拓宽人民币汇率的衔接点。

落实到外汇期权的操作层面,汤新宇说,与其不允许参与企业"裸买",不如鼓励有头寸、有外汇实需的企业去卖期权,从来带来外汇市场的活跃度,让这个外汇期权市场不只是单向。

不管怎样,左晓蕾说,更具弹性的人民币就此打开了"自由"波动的空间;而获得这样的自由空间是在为人民币资本项下可兑换预热。

裁员 降价
比亚迪怎么了

上接 01 版

A2 是比亚迪汽车销售的重要部门,这个部门负责湖北、湖南等省份比亚迪若干款汽车的销售。

比亚迪另外的一位大区销售管理人员也证实,他所在区域销售人员有一半被裁掉,后台人员的裁员比例也将达到 20%,目前比亚迪 IT 业务板块是否裁员还不清楚。

不过,比亚迪相关负责人对本报表示,他并不知道是否有一个这样的裁员计划,对销售区域人员具体的数字变动目前还不大知情。

截至 2010 年中期,比亚迪集团雇佣超过了 19 万名员工,但比亚迪未披露汽车业务和 IT 业务员工的详细员工数据。

上述比亚迪销售管理人员称,公司的说法是战略预期与现实差距太大,储备人员短期过剩。但如此大规模的裁员已经不是公司声称的简单的战略收缩。

比亚迪此前承认销量冒进的同时,调整了与当时 80 万辆销量目标相应的经销商规模,对部分地区部分经销商进行了缩减,缩减了约 100 家,目前保持在 1000 家左右。比亚迪称,到去年 12 月左右基本稳定了销量形势。

比亚迪进行裁员的同时,展开了降价行动。2 月 18 日,比亚迪正式宣布旗下多款车型降价,其中 F0 最高官方降 5000 元,F3 最高降 1 万元,F3R 最高降 6000 元,G3 最高降 1.5 万元,F6 最高降 1 万元。

今年 1 月份销量数据显示,全国乘用车销量刷新历史纪录地增长了 17%,而比亚迪同比下跌了 15%。"2010 年比亚迪的销量只增长了 15.5%,但是销售费用却增长了 3 倍,比亚迪内部早已在年前就开始反思",一位参与了比亚迪坪山培训的人士表示。

造血减速

上述人士称,比亚迪是试图通过降价达到出货的目的,以补充资金。

汽车业务收入占比亚迪收入一半。受汽车业务影响,比亚迪 2010 年三季报公布的数据显示,三季度的净利润同比下降了 99%仅 1182 万。而此时距股神巴菲特高调造访比亚迪仅仅一个月时间。

千万元级的利润支撑着王传福百亿级投资的垂直整合的理想,比亚迪的融资力度在 2010 年开始加强。

比亚迪 2010 年中报显示,比亚迪银行贷款总额为 64.68 亿元,比 2009 年同期的 36.45 亿元几近翻倍。

除银行渠道外,通过经销商的押金也曾为比亚迪融得了不少资金。比亚迪人士透露,一般开一家比亚迪 4S 店,需要交 500 万左右的押金,保持约两个月左右的囤货。数据显示,比亚迪全国经销商现在约为 1000 家。

比亚迪 2010 年三季报显示预收客户账款从 2009 年的 33 亿降到了 2010 年前三季的 25 亿;同期存货从 44 亿元提高到了 72 亿元。

2010 年,比亚迪发生退网风波。从 2010 年份 3 月开始,湖南、浙江、北京、成都、郑州等地的许多重量级经销商先后退网。比亚迪销售管理人员称,如何管理消化好现有庞大的经销商网络是比亚迪的首要难题。

北京一位经销商称,比亚迪说官降,实际上就是要我们经销商来消化这次降价的幅度,北京限购政策出台后,车市本来就不好做,特别是自主品牌中低端车型,所以我们都打算退网不做了。

在加强出货和收缩裁员后,目前比亚迪汽车中的明星产品就是双模电动车 F3DM ,这也是引进经销商加入网络最大的诱惑之一。比亚迪去年用了八个月的时间也仅销售了 400 辆,其中绝大部分为政府采购。

比亚迪的投资计划还在急速狂奔。比亚迪的 2010 年三季报显示,投资活动现金流出净额和预付土地租金比 2009 年末都翻了一倍以上。

不过,本报记者此前采访过比亚迪的相关人员,其工作人员认为比亚迪的财务状况很健康。

围绕新能源技术这个核心环节,比亚迪延伸出 LED、储能电站、太阳能计划等。王传福正致力于从矿石到工业硅、高纯硅、多晶硅、硅片、太阳能电池、模组、太阳能电站等整套产业链的垂直整合。比亚迪已经公布在西安高新区、深圳、湖南环保科技产业圈有 100 亿元的投资计划。

目前王传福的一项重要工作是推动比亚迪的 A 股发行。比亚迪 2010 年中报显示,经过股东大会批准,有关发行 A 股的议案有效期已经延长了 12 个月有效期至 2011 年 9 月 7 日。

一个体制执行者的铁矿石憾事

本报记者 张向东 北京报道

2 月 24 日,单尚华正着手整理钢铁界中两会代表的提案。这是他卸任中国钢铁工业协会秘书长的第三天。

已经 65 岁的单尚华见证了中国铁矿石谈判此前的全部历程。尤其,从 2008 年他担任中钢协秘书长,负责铁矿石谈判的这三年,是中国铁矿石谈判发生变化最大、局面最混乱的三年,也是世界和中国都共同经历一场经济危机,并逐渐恢复新格局的三年。

当我们终于可以安静地坐下来聊聊时,我问他,觉得遗憾吗?他先是淡淡一笑说,没什么遗憾。沉默良久,他低下头说,“还是有遗憾的,就是这几年没能把中国钢铁行业协调得更有秩序,铁矿石谈判变得很混乱;说是兼并重组,几年下来反而也变乱了;说是淘汰落后产能,却越高越多。”

事实上,正是他那良久的沉默将我们一起带回过往。

参与谈判

2007 年 1 月的一天,单尚华悄悄地从北京东四西大街 46 号院的侧偏楼,搬到了看起来更具有政府气派的正楼三层的一间办公室。原来的地方是冶金规划院,后者是中国钢铁工业协会,两者相距虽不过几米远,但他原本平静的生活轨迹就此改变。他的身份从冶金规划院院长变为中钢协常务副秘书长,开始正式参与到混乱的钢铁大局中来。

四年后,当单尚华比较冶金规划院和中钢协的工作时说,一个是小事,一个是大事。一个是做一些简单的研究工作,一个则要复杂很多。

此时,这位老人已经 65 岁,脸上布满皱纹,走路时习惯性的微微低头。自 1970 年开始,已经在中国钢铁领域里工作了整整 40 年,先后担任冶金部矿山司工程师、计划司副司长、冶金规划院院长等职,对铁矿山和原材料领域颇为熟悉。

2008 年年初,单尚华被 100 多家大中型钢铁企业选为中钢协秘书长职务,同时成为中国铁矿石谈判对策研究和协调小组组长。他说,自己的任命,完全与政府行业主管部门无关,是行业的决定。这时的单尚华,对摆在他面前的钢铁行业和铁矿石谈判感到踌躇满志。

但让他没有想到的是,等待他的却是中国铁矿石谈判史上,最富有戏剧性的一幕。因遭遇经济危机,铁矿石谈判局面陷入困境,双方久拖不久。2009 年 6 月,单尚华在中钢协的一次新闻发布会上,态度激烈地宣称,中国已经做好谈判破裂的准备。一个月后,也就是 2009 年 7 月 5 日,中国的公安部门带走了 45 岁的胡士泰。几天后,首钢谭以新、莱钢王洪九、宝钢丁守虎相继被调查。中国钢铁行业一时风声鹤唳。

因为“胡士泰案”的出现,中国和三大矿山公司之间的铁矿石谈判脱离了单纯的商业范畴。中国国内对以三大矿山公司为代表的海外巨头表现出强烈的反对情绪。而在国外,中国的企业一开始遭遇类似的民众情绪。

胡士泰案发生后不久,德龙钢铁公司董事长丁立国从澳大利亚回国。他形容当时澳洲的情形时说,现在如果一个澳大利亚人要来中国,那么他会被他的朋友忠告,“最好不要带东西,尤其是笔记本,否则你会被当做间谍抓起来”。“胡士泰案”对中澳铁矿石关系的影响可见一斑。

“胡士泰案”以及整个 09 年的铁矿石谈判,让诸多问题得以暴露,这里面不仅仅有“商业间谍”,也不仅有矿石巨头在中国攫取利润所采取的种种伎俩,同时还有中国钢铁行业自身的问题。比如:国内铁矿石市场的倒卖、两种价格、铁矿石进口体制,以及中国钢铁行业发展的模式。

2011 年 2 月,单尚华回忆起铁矿石谈判的混乱局面时说,铁矿石的问题很复杂,国外来看,三大矿山公司垄断的世界铁矿石交易量将近 70%,价格完全是他们说了算。国内也有我们自己的问题,我们有这么大的钢铁产量,两年增加 1 亿吨,现在已经超过 6 亿吨,全世界也就只有中国是这个样的增长速度吧?这么大的产量和消费量,这么多的钢厂,就需要大量的铁矿石。钢厂没有矿石是不能运转的,这就是现状。

这个“现状”在过去多年未曾改变。2009 年 7 月至 9 月,即便是整个铁矿石谈判都深陷于“胡士泰案”的僵局,但钢铁企业逐利的行为并没有受到丝毫影响。对中国钢铁行业来说,整个二季度恰好是中国钢铁行业生产和利润回升最好的时机。在谈判几近停滞的 09 年上半年,中国市场疯狂吃进铁矿石 3.1 亿吨。在市场利益面前,没有一家钢厂愿意像谈判组一样就此停下来。

2011 年春节到来前,单尚华带领中国的钢厂代表赴澳大利亚与矿山公司就谈判进行接触。2011 年 2 月 21 日,中钢协换届,单尚华、罗冰生、陈先文、吴新春,这几位最近几年来一直活跃在铁矿石谈判第一线的人员悉数退位。

但大多数的中国钢铁企业对铁矿石进口都没有受到任何影响。在刚刚过去的 2011 年 1 月份,中国进口铁矿石达到 6800 多万吨,创下历史新高,其中订货量超过 1 亿吨。单尚华说,这都是过去没有的情况。

强硬派

单尚华在多次针对三大矿石公司的强硬措施,无形之中,为自己在外界描绘了一张“强硬派”的脸谱。对于国内中国钢铁行业自身的问题,在经历了初期的强硬之后,他却只能更多地表现出无奈。

上任之初,单尚华的确强硬。2008 年年初,在中钢协的协调下,中国几家钢厂联合抵制,对 2009 年铁矿石谈判原本强硬的淡水河谷最终低头认错,撤销涨价 12%的要求,同时退回部分已经订货的企业的钱款。

这是单尚华主持铁矿石谈判的几年中,为数不多的胜利之战。他后来解释说,之所以能够对淡水河谷取得胜利,是因为中国当时用淡水河谷矿的企业本来就不多,只有数得过来的几家,而且都是大企业,在行动上比较好协调。

当时,中国几家大企业的船队都已经到达巴西的港口,但是淡水河谷却态度强硬地声称,不接受涨价要求,就不装船。中钢协在几家企业面临每天船运租金损失的情况下,要求几家企业坚持抵抗,不降价绝不装船。在坚持了不到一个月后,淡水河谷最终败退。

但随后面对澳大利亚矿山时,中钢协的这招却失败了。中钢协要求中国企业两个月内不从澳大利亚进口一吨铁矿石,以此来对抗力拓和必和必拓。单尚华说,做出这个决定之前,对中国各大钢铁企业已经进行了摸底,中国钢厂的矿石库存可以坚持两到三个月不进口。但最终,中国钢厂只坚持了不到一个月。

单尚华说,这就是钢企过多、过于分散之后的不利之处。而这也最终导致当年铁矿石谈判的失败,不仅如此,必和必拓趁此机会,在中国钢厂中开始各个击破地推行季度定价模式。铁矿石谈判的格局,就此彻底被改变。

单尚华后来总结说,“国内小的钢铁企业太多,小的钢铁企业抗风险能力都比较低,所有他有一个矛盾的心理,恐怕买不着矿,所以就先装,这一装不要紧,就有炒作的因素。炒作,加上我们有一个买涨不买跌的惯性,这种心理的作用,再加上整个进口秩序不规范,规范的制度国家也迟迟没有出台,相应的办法没有出台,所以造成这种局面。”

单尚华能够理解中小钢厂为何热衷于铁矿石的超量进口。但他至今都不认为,应该有更多的中小钢厂参与到铁矿石谈判中来。“参加的企业有十几家,但是这十几家都是有代表性的。小钢厂能进来吗?如果都进来,那就没有边儿了,没有规矩没有方圆。”他随即又用比较低的声音说,“现在就是没有规矩的局面。”

在他看来,本来十几家大钢厂的意见都很难统一,如果一下子加上这么多中小钢厂进来,谈判只会更加混乱。“有人说,我们是不是全部组织起来统一对外谈判?因为人家定的方针就是分步瓦解,各个击破。你想集中,人家能让你集中吗?这就是一种博弈。你要集中,人家就要分化瓦解,不分化瓦解,就达不到人家的目的。”

过去多年来,对于这些中小钢厂来说,他们始终是站在铁矿石谈判大门之外,等待结果,却无法直接参与。中国的大部分中小钢厂都是民营企业,他们是政府制定的产业政策中,被兼并重组、产能淘汰的重点对象。

几乎所有的中国钢铁企业都认为,中国钢铁企业在铁矿石谈判中不够团结,不能保持一个声音说话。但事实上,客观情况也造成了各大企业不可能用一个声音说话。

中国每年实际对铁矿石的需求量一般在 6 亿–7 亿吨左右,需要进口的超过 4 亿吨,但实际上,十几家谈判代表只是提出各自的需求数量,这样加起来,能拿出的采购量之多也就 2 亿多吨。

没有人知道为什么每年的铁矿石谈判都要为中国留下 2 亿多吨的铁矿石缺口;同样,也没有人知道为什么中国的铁矿石进口资质为何就不能放开。

过去几年来,在一个原本就存在巨大缺口的市场里,铁矿石作为被国家定义为战略资源的产品进口资质却越收越紧。从行业协会到政府官员,所有人都在呼吁进一步削减铁矿石进口资质。在铁矿石谈判的商业游戏,规则的制定者是政府部门,其来源则是中钢协的政策建议,而中钢协也被指责为是“大国企的中钢协”。

据统计,中国现有粗钢生产企业 100 多家,拥有钢铁贸易商和相关贸易商近 10000 家。但是这些企业中的大多数,都没有机会参与任何一次关系到自己生存命运的政策制定当中来。

2009 年之后的铁矿石谈判,对于中国更加不利,业内以“一片混乱”来形容此后的谈判和进口局面。单尚华终于无奈地承认,这是大形势造成的,与谈判无关。

他说,2008 年年底经济危机开始蔓延,三大矿山公司的停产检修计划都做好了,谁能想到中国会突然冒出来一个四万亿?全球钢厂都在停产,谁能想到 09 年中国的钢产消费量能增加 1 亿吨,钢产量同比增加 13.5%?

“你不强硬吧,说你是软弱无能,说你是在卖国。你强硬了,说因为你强硬,所以没谈下来。它不是这个概念,大气候摆在那儿呢。说白了,就是我们的钢产量增幅太快。世界不适应这个速度,跟国家发展一样,唯独你发展最快。但是我们对我们的速度还不满意,还要继续搞。因为你的速度太快,别人适应不了,所以,你就出现了这个问题。”

说到激动之处,他连续两次反问:“哪有两年增加 1 亿吨钢的啊?世界有吗?没有。一年中国消耗 6 亿多吨钢材,世界有吗?没有。”

他的无奈同样表现在 2009 年,中国与 FMG 的谈判中。当时,在与三大矿山公司谈判不下的情况下,中方与 FMG 签订了供应量为 2000 万吨的合同。但条件是,FMG 希望中方能够帮助它从中国融资 50 亿–60 亿美元用于矿山开发。

单尚华后来解释说,双方的合同里根本没有提到 50 亿–60 亿美元的具体规模,只是表示“中国钢铁工业协会会积极促使 FMG 在中国金融机构进行融资,以扩充其产能和供应能力”。但无论是中钢协还是宝钢,都认为合同归合同,融资归融资,两者不能混为一谈。

单尚华说,我们可以尽力帮他融资,钢协和钢厂都不是金融机构,银行不愿意贷款,我们有什么办法?

那些误解

中国正式派出代表与三大矿山公司进行谈判是在 2003 年年底,当年由于中国对铁矿石需求的急速增加,成为世界最大的铁矿石进口国。那一年,宝钢开始作为中国钢铁行业的代表,做到了三大矿山公司的对面。

中国选择宝钢作为谈判代表,与宝钢的具体情况有关,宝钢当时不仅是国家重点支持的国有钢铁企业,同时也是当时国内几家较大的钢铁企业中,唯一一个需要全部依靠进口矿的钢铁企业。此外,宝钢当时在整个中国来说,一直都是行业领头羊,其利润水平、技术水平、管理水平都是国内乃至亚洲一流的。单尚华说,这两点原因,决定了中国的铁矿石谈判代表一直都是宝钢。

不过,自 2008 年开始,在外界的一片骂声中,宝钢在铁矿石谈判中的声音,逐渐退隐。取而代之的是中钢协和担任中方铁矿石谈判研究小组组长的单尚华。外界一度认为,中钢协和单尚华主导了此后几年的铁矿石谈判。

2 月 21 日,单尚华身退中钢协秘书长职务。有矿产界的人士发短信表示,“单尚华下课!对市场重大利好!”

单尚华说,其实这么多年来,中国的铁矿石谈判代表一直都是宝钢,有十几家大公司参与,宝钢也只是谈它自己的价格。这个价格谈下来之后,其他企业再根据自己的实际情况参考宝钢来定价。中钢协只是组织和协调的角色,负责前期的调研,意见的协调。

可是为什么要让中钢协来协调?“宝钢谈判,大家不也都是意见很大吗?大家都说宝钢怎么怎么样,宝钢得了什么好,不也是一样?在这个问题上,说白了就是众口难调。各家有各家的理儿。就跟倒矿一样,不是说只有贸易公司在倒矿,生产企业也一样倒矿,这在过去是存在的。对谁信任啊?就对自己信任。宝钢谈了,你说宝钢是卖国贼,这个谈了不行,那个谈了也不行。”

他说,“我没有一次在真正谈判的时候,和三大矿山公司面对面的坐下来讨价还价。即便是前期的沟通和讨论,也只是钢厂集体意志的执行者。所以说,在铁矿石谈判的问题上,不存在个人行为。你说强硬也好,软弱也好,那都是要执行的问题。

“总要有一个人出面,因为我负责协调这件事,所以我出面。不让你负责了,我就不出面了。这都是委托谁来办,就是谁来办。包括和 FMG 的谈判,都是委托你来办,就是你来办。谁出面都是一样,我不出面,别人出面也是一样。不会改变的。”

他似乎一点也不在意外界对他的误解,他不愿意说自己是被冤枉的,也不愿意为自己开脱,他强调集体对个人的约束力。他说,不是说个人冤枉不冤枉的问题,谈判出面的是个人,决策的是集体,个人不能迈过集体,因为每次的每一个行动都要由钢协会长办公会来决定,要由决策小组来决定,定了的方向,个人是不能改变的。

“要改变就要通过集体研究,这不是协会在研究,而是会员单位在研究。这不是哪个人的行为。作为个人来讲,只能无条件的执行集体的决定。你不能凭个人去随便转变目标。”说完后,他略微沉默,后又反问我,“你说能降就降?那你能改变得了吗?”

谈到政府在其中的角色时,他一连用“三个没有”态度坚定地说,在铁矿石谈判中从来没有受到过来自政府的压力。“这个是属于商业行为,企业行为,政府没有干预。政府从来没有说这个行那个不行,没有,从来没有。”

“哪有政府行为啊?只不过是政府有一些引导作用,整顿国内秩序,可以引导,制定一些方针政策可以引导。但是政府不是干预每件具体事。我们有一些中小钢铁企业不太了解这个情况,参与这项工作的,不是所有都参加集体决策,参加集体决策的单位是经过会长,经过全体会员大会决定。”

单尚华被矿山公司和钢铁圈内人士评价为,“为人勤恳,很严肃,但是不知变通,不懂商业规则,有点轴”。

他微笑道,“其实我还是很能跟得上形势的”,他不认为自己僵化,他会经常上网,但看的都是“财经频道”,他通过网络和书籍来学习和了解期货、金融方面的知识。但他认为铁矿石越来越被赋予更多的金融属性的现象,都是矿山公司短暂的炒作。

对于被业内认为是大势所趋的“铁矿石期货化”,他有自己的看法,他说,中国的钢厂玩不起期货,因为我们的大钢厂都是国有企业,民营企业很少。玩好了,好交代,玩不好了呢?他提到了中航油陈久霖的先例。

他说,这些是体制的问题,而他只是整个体制中的一个执行者。

单尚华见证了中国铁矿石谈判此前的全部历程。他担任中钢协秘书长负责铁矿石谈判的这三年,是中国铁矿石谈判发生变化最大、局面最混乱的三年,也是世界和中国都共同经历一场经济危机,并逐渐恢复新格局的三年。

我问他,觉得遗憾吗?他先是淡淡一笑说,没什么遗憾。沉默良久,他低下头说,“还是有遗憾的,就是这几年没能把中国钢铁行业协调得更有秩序,铁矿石谈判变得很混乱;说是兼并重组,几年下来反而也变乱了;说是淘汰落后产能,却越高越多。”

2011 年 2 月 21 日,在中钢协宣布换届之后,单尚华在会场外休息,几个钢铁圈内的人士上来问候他,他低头一笑。尽管在过去几年他被媒体捧为热点人物,但仍比不上徐乐江、邓崎琳、朱继民在圈内的人气。

他在中钢协曾经最紧密的战友陈先文也在几天后离开中钢协,中钢协换届大会当天,两人站在一起谈及铁矿石谈判,一边摇头一边苦笑,陈先文说,“我马上就是纯粹的 freeman”;单尚华说,“还是给自己找点轻松的事情做吧”。

2 月 24 日,他仍在整理钢铁界里面的两会代表的提案或者议案,他说,希望铁矿石谈判能够上升到国家战略的层面上来。



单尚华

1970 年至 1978 年,承德钢铁厂工作
1978 年至 1996 年,冶金工业部矿山司工程师、副处长、处长,计划司处长、副司长
1996 年至 2000 年,冶金工业规划研究院院长、党委书记并兼任计划司副司长
2001 年至今,任冶金工业规划研究院院长
2007 年,任中钢协常务副秘书长兼首席分析师
2008 年,当选为中钢协秘书长
2009 年负责协调中国铁矿石谈判
2011 年 2 月,卸任中钢协副会长、秘书长

> **我没有一次在真正谈判的时候,和三大矿山公司面对面的坐下来讨价还价。即便是前期的沟通和讨论,也只是钢厂集体意志的执行者**



刘志军案最新进展

8.22亿中介费撕开刘志军案冰山一角

本报记者 陈勇 温淑萍 北京报道

一直被称为"强硬派"的刘志军可能再也强硬不起来了。

本报独家获悉，目前中纪委方面已初步核实刘志军与丁羽心（原名丁书苗）等通过暗箱操作铁路建设项目，使内定企业中标。丁羽心等人向中标企业收取项目标的额2.5%–4%的中介费，共计8.22亿元。

此外，调查还发现，刘志军曾指使丁羽心花费数千万元企图为铁道部原党组成员、政治部主任何洪达减轻罪责，何洪达2009年因为受贿被判处有期徒刑14年。

刘志军、丁羽心以及何洪达，他们编织的是怎样的一张利益关系网？

"中介费"8.22亿

事实上，刘志军案的被调查始于国家审计署的审计结果。

据介绍，两年多以来，监察部先后三次收到审计署审计移送处理书，反映的都是相关民营企业通过铁路建设项目招投标收取巨额中介费等问题。

这个相关民营企业就是博宥集团。

丁羽心则是博宥集团的董事长。

审计署方面认定，丁羽心等人未提供任何服务，通过幕后操纵，干预招标结果，违反了《招标投标法》有关规定，行为违法，其获取的利益，均属非法利益。

本报经多方证实，刘志军利用职权接受丁羽心请托，内定多家企业中标8个铁路建设项目。丁羽心等人向中标企业收取项目标的额2.5%–4%的中介费，共计8.22亿元人民币。丁羽心个人从中获利4.22亿元。

接近铁道部的人士表示，自2007年年底以来，刘志军就伙同丁羽心等民营企业主，帮助其中标铁路建设项目，获取非法利益，给国有资产造成巨额损失。

该人士直言，高速铁路上的很多材料都是由丁羽心的博宥集团提供的，价格要比市场高出许多，在2–3倍左右。比如，高速铁路两边的屏障、环岛音屏，实际国内其他企业也能生产，但刘志军为了捞钱，就要指定用料。

事实上，表面看来，高铁的招标无论从标准、程序都严谨于其他工程的招标，且铁道部的纪委会对招标过程进行全程监控，但依然漏洞百出。其中，"内定"几乎是一个不可避免的现象。

铁道部人士坦言，现在的铁路项目基本都为内定，且都从招投标中做手脚。例如去年一家铁路建筑集团曾出现建设事故，按照铁路系统规定的招标资格，至少三个月内不允许其竞标，结果一些铁路项目专门等该集团过了这个限制期限，铁道部才开始进行招标。

知情人士透露，铁道部建设司专门有个招标管理中心，就是制定游戏规则的地方，比如修建京沪高铁，建设工程招标、材料招标，所有的一切要经过这个地方制定投标规则，"由于高铁需要赶进度建设，就算过程中有些小问题也是可以过关的"。

除了招投标过程像一场秀，中标后的监管也像走过场。

铁道部人士表示，地方铁路局没有独立资产权和经营权，除了客运以外的经营核算体系和车辆调配权，都归铁道部，人事管理、成本核算等，很大情况下也都是铁道部说了算。

牵涉8条铁路

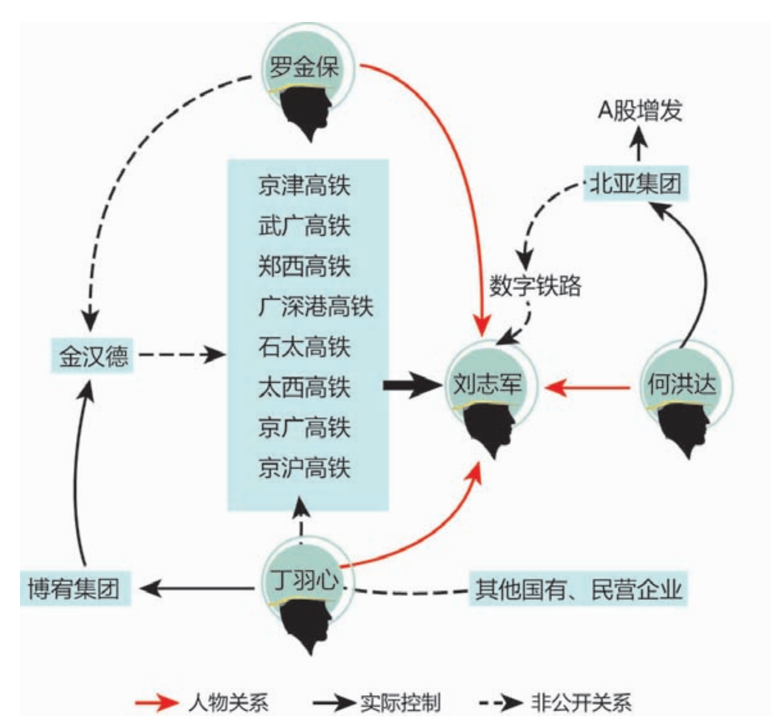
在刘志军的扶持下，丁羽心的博宥集团，通过收取铁路建设项目巨额中介费外，还进入了高铁轮对、声屏障、广告传媒等铁路系统相关产业，形成了一定垄断地位，获取了巨额利益，资产规模急剧膨胀。

据审计署审计，2006年博宥集团成立时，注册资本为5000万元，2008年初，资产总额为4.74亿元，2010年9月，资产总额已达45亿元，其中26.5亿元来源不明。

2010年12月21日，公安机关以涉嫌非法经营犯罪，对民营企业博宥集团董事长丁羽心及其女儿侯军霞立案调查。

接近中纪委人士透露，据丁羽心交代，1997年经时任北京铁路局临汾分局副局长罗金保介绍，与时任铁道部副部长的刘志军相识，并通过运作车皮计划等逐步拉近了与刘志军的关系。

刘志军部分关系网图



一名熟悉丁的山西沁水人士透露，罗金保系山西临县人，与丁羽心算得上是半个老乡。丁羽心每次运煤，罗金保都在身后为其"安排"。

2005年6月石太高铁全线开工建设，罗金保担任石太铁路客运专线有限责任公司副董事长、总经理。在罗金保的授意和安排下，2006年9月丁羽心成立了山西金汉德环保设备有限公司，并迅速崛起为高铁声屏障技术的主要设计和设备供应商。

工商资料显示，山西金汉德公司2006年总资产为400万元左右，负债为5.8万元，营业收入为0元，一年之后的2007年，该公司销售额为285万元。

金汉德中标的京津铁路声屏障工程，被铁道部评为样板工程，之后仅一年的时间，该公司中标项目就达到11亿元。随后，很多高速铁路项目向他们抛出了"橄榄枝"。

上述铁道部人士表示，金汉德引以为豪的"75万平方米铁路隔音墙生产线建设项目"，其实连环评都无法通过，还是在刘志军的授意和坚持下，勉强中标。

但即便如此，武广高铁、郑西高铁、广深港高铁、石太高铁、大西铁路、京广铁路、京沪高铁等，还是在刘志军的授意和罗的安排下"意外"中标，其中武广高铁、郑西高铁、广深港高铁原本投资总额为5.3亿元，后来增加到6.1亿元，且由金汉德独揽标权。

铁道部纪委一份内部文件显示，罗金保在担任石太铁路客运专线有限责任公司副董事长、总经理兼北京铁路局副局长期间就多次扬言，以后工程的事听我的，而其下属就"坚决服从、完全照办"，还亲自坐镇指挥，斡旋招投标，落实罗金保的意图。

2006年2月，罗金保被调入铁道部运输指挥中心任副主任兼装备部主任，随后历任呼和浩特、北京和乌鲁木齐铁路局局长。

2010年4月被再次调任为铁道部旗下三家上市公司之一的中铁集装箱公司任董事长、总经理和党委副书记，并兼任铁龙物流董事长。不过，罗金保刚刚担任公司董事长不到半年即被免职，本报1月获悉其已被"双规"。

烂尾的"数字铁路"

事实上，刘志军案的部分证据也指向了原铁道部党组成员、政治部主任兼部直属机关党委书记何洪达。接近铁道部的人士透露，何洪达与刘志军私交甚好，尤其是对何洪达提出的"数字铁路"，刘志军直言其有大局观。

55岁的何洪达为辽宁昌图人，曾长期供职于哈尔滨铁路局。1999年起，时任哈尔滨铁路局局长的何洪达为推动北亚集团A股增发，推出了"数字铁路"发展规划。当时何的另一重身份为北亚集团董事长。

北亚集团是由哈尔滨铁路局等12家企业发起，以定向募集方式联合其他28家国有大、中型企业设立的股份有限公司，1996年5月在上交所挂牌上市，被称为中国铁路第一股。

根据增发方案，募集的资金将投入数字铁路客运系统项目、数字铁路货运系统项目和数字铁路技术研发中心项目。

为推行这一计划，北亚集团与何洪达时任局长的哈尔滨铁路局、李树田时任局长的北京铁路局等达成合作协议，在相互区间内开行32组城际快车和高级旅游列车，预计总投资17.4亿余元。

此后北亚集团和其合作伙伴展开积极运作，其中，李树田从北京铁路局拆借2000万元给北亚集团，后者将该借款包装成与北京铁路局合作的利润，用于增发股票审批。在获得何洪达、齐晓敏以及丁若鹏等不同环节的援手后，北亚集团向证监部门申请增发股票，并成功获准。

2001年12月，北亚集团增发股票1.5亿股，顺利募得资金9亿元。但此后，这笔巨额资金去向不明，而"数字铁路货运系统项目"亦再无实质进展。

上述人士表示，北亚所推行的"数字铁路"理念，颇得刘的赏识。刘多次私下表示要在全局推广。有人曾对北亚这一身份质疑，但遭到刘训斥。刘认为，高科技就不能与常规做法混为一谈。2003年7月何洪达出任铁道部党组成员、政治部主任兼部直属机关党委书记。

2007年，北亚集团爆出腐败窝案，涉案人员包括北亚集团原董事长刘贵亭、哈尔滨铁路局原副局长郝雪斌等，北京铁路局原局长李树田也因此案被捕。

知情人士透露，当年北亚一案，刘曾极为紧张，并多次过问此案，并指使丁羽心花费数千万元企图为何洪达减轻罪责。2009年11月24日，何洪达因受贿罪被判有期徒刑14年，没收个人财产30万元。



刘志军 CFP/供图

>1972年起
历任武汉铁路分局武昌工务段养路工、团委干事、团委书记、党委副书记，分局团委书记

>1984年起
历任郑州铁路局武汉铁路分局江岸车站站长、党委副书记，分局党委常委、政治部副主任、党委书记

>1988年起
历任郑州铁路局武汉铁路分局局长、党委副书记，郑州铁路局副局长、党委常委

>1993年起
参加铁道部运输改革调研工作，任沈阳铁路局局长、党委副书记

>1994年起
任铁道部党组成员、运输总调度长

>1996年起
历任铁道部副部长、党组成员，铁道部党组书记、副部长，铁道部部长、党组书记

>2011年2月
据中组部有关负责同志证实，铁道部部长、党组书记刘志军涉嫌严重违纪，中央已决定免去其党组书记职务

郑州铁路局撤并或推迟 铁路体制改革暂停

本报记者 温淑萍 张向东 北京报道

本报从郑州铁路系统人士处获悉，按照铁路科学研究院做出的2010年新改革方案，郑州铁路局原本要在今年年内被撤销，并入武汉铁路局或西安铁路局，并将由此开启地方铁路局合并成立区域集团公司的改革步伐。

但上述改革的具体计划尚未形成，再加上近期发生的与铁路系统有关的一系列腐败事件。"目前铁道部的主要工作目标是安全和稳定，有关改革等其他事务暂时停止。"该人士称。

来自铁道部运输系统的官员也表示，铁路系统改革目前还停留在各地方铁路局下属站务段的清产核资阶段，铁路局的合并，乐观估计最早也要到今年下半年或2012年初。

新方案

目前，全国共有18个铁路局，郑州铁路局是其中之一。

据上述铁道部运输系统官员透露，今年春节后遭遇免职的前铁道部部长刘志军在任时，郑州铁路局撤并的消息就一直广为流传，当时最有可能的方案是并归武汉铁路局，两局联合成立中部铁路集团公司。"郑州铁路局的命运，关系着整个地方铁路局系统未来的去向。"该官员称。

国务院曾将铁道部体制改革的时间限定在2010年底，并按照当初"大部制"改革的方案，要求铁道部完成公司制改革后，并入大交通部。但由于铁路系统涉及数量庞大的人员、债务和相关辅业，近年又由于运力紧张，主要精力都放在铁路建设发展上，相关改革一度延期。

就在2010年，国务院再度催促铁道部拿出具体的改革方案。据铁路系统人士介绍，此次方案由铁道部铁路科学院研究制定，将按照中国地理位置，以片区的形式，成立华北、华东、华南、华中、西北和西南六大铁路集团公司，现有的铁路局按照区域实行合并。

该人士表示，合并后的铁路线路仍归铁道部所有，铁道部将从日常运营中抽身，变身为行业的管理者和制度的制定者、监督者，新成立的铁路集团公司则实行"网运合一"。

目前，全国的六大客运枢纽为北京、上海、武汉、广州、成都、西安。据此，铁路公司人士对本报分析，一旦铁路局改革开始，郑州铁路局并入武汉铁路局的可能性极大，并归后郑州铁路局将会涉及10万多名职工的岗位重新安排，新集团公司的领导集体也将重新选定。

> 2007年由国家发改委拿出的改革方案，最终遭到了铁道部和财政部等部门的抵制，其中一个重要的原因是铁路的欠账问题

地方铁路局的撤并，直接关系到调度权的调整，部分河南煤炭人士开始担忧未来的运力安排。

"不管是铁路局合并也好，改成公司也好，最关键的还是调度权归谁。"一位煤炭人士认为，如果调度权能够划给地方就比较好，如果由铁道部保留，对地方的铁路部门和需要运力的其他行业都不太有利。

"调度权下放，各集团公司手里都有网线，就会本着自己最赚钱的方式来调度，这样会使铁路运力市场出现混乱，遇到紧急情况，铁道部也难以调遣运力。"上述铁路系统人士称，改革可能会在部里和地方之间分摊调度权，但总调度仍归铁道部。

受阻负债

事实上，早在2007年，国家发改委基础司就曾组织业内人士拿出过一个类似的铁路体制改革方案。

北京交通大学教授赵坚当时受国家发改委委托，起草了铁路体制改革方案的理论报告，其中就包括在现有地方铁路局的基础上，成立六家地方铁路集团公司。此后，国家发改委先后多次召集业内专家和地方政府进行论证。

但是这个在2007年由国家发改委拿出的改革方案，最终遭到了铁道部和财政部等部门的抵制，其中一个重要的原因是铁路的欠账问题，方案没拿出能得到各方认可的解决办法。

赵坚估计，目前铁路债务大约在2万亿。"现在的改革，无论是往哪个方向走，都必须要解决铁路建设欠账的问题，也就是说这个2万亿的包袱到底要甩给谁、如何甩的问题。"

从1978年起，铁道部已进行过五次改革。

1999年到2001年的两轮资产经营责任制改革，首次将地方铁路局的客运业务从铁道部的财务核算中分离出来，实行了客货网分账核算，打破了长期以来铁道部对各铁路局客运收入实行"系数调节"的"大锅饭"核算体制。

此后，围绕着对地方铁路局"松绑"的思路，2001年铁道部提出了"网运分离"方案，即铁路路网与运输分离，分别组建公司引入竞争机制。2002年，铁道部在郑州铁路局开展"网运分离"改革方案的试点，然而进行了1年零9个月后，郑州铁路局客运公司的亏损额就达到了7000万元。随后，这项改革试点被铁道部叫停。



目前铁道部的主要工作目标是安全和稳定，有关改革等其他事务暂时停止 IC/供图

在"网运分离"方案被否定之后，铁道部于2003年年初又向国务院提交了一份新的铁路总体改革方案"网运合一、区域竞争"。

一位铁路专家认为，"网运合一、区域竞争"方案是对铁道部震动较小、改革成本也较小的一个现实方案，但这种方案能否实施下去的第一步，是要求铁道部和各地方铁路局的主辅业清晰。

"铁路改革首先要清产核资，看看各级铁路局到底有什么资产，资产都由哪级政府投入，哪级政府管理。然后是将公检法分离出来，将相应职能交给地方，将铁道部所属企业进行剥离，部分交给地方。"该专家认为。

事实上，从2003年下半年以来，铁道部已将中铁物资总公司与铁通通信公司移交国资委；铁道部部属4个勘察设计院、铁路局所属设计施工企业，也已移交国资委下属的工程总公司和建筑总公司；铁路部门下属中小学、幼儿园、医院等，都全部纳入社会服务体系，其他的多种经营企业也在进行剥离改制。

但资产核算和处置推及到地方铁路局时，情形就不那么明朗了。

分分合合

"撤并地方铁路局，逐步过渡到企业法人，这个思路是对的。因为，它不像网运分离的方案那样，造成挣钱的公司很挣钱，不挣钱的公司只能亏死。"部分铁路人士认为。

但由于铁路局在历次改革中分分合合，目前各铁路局管辖内掌握的线路并向交错，真正要完成清产核资，并不是件容易的事。

2005年，铁道部开启了铁路局改革，时任铁道部部长的刘志军提出，铁路系统四级管理体制要转变为三级管理体制，即撤销铁路分局，铁道部直管铁路局、铁路局直管站段。

随着该改革制度的实施，郑州铁路局下设的武汉分局、西安分局被撤出，另立门户。据了解，当时的改革，共涉及郑州铁路局、武汉铁路局和西安铁路局的30多万名职工。

自1948年郑州铁路局成立，到上世纪80年代中期，郑铁局和武汉铁路局已经历不下三次的独立与撤并，进入90年代，西安铁路局也加入到"中部铁老大"的竞争当中。

目前，郑州铁路局管辖着京广、陇海、京九、焦柳、侯月、太焦、新焦、宁西等营业线路和郑州、洛阳、商丘、新乡、月山、南阳等铁路枢纽。武汉铁路局辖区内的线路连接湖北、河南、湖南、江西、陕西、安徽6省。西安铁路局的线路，覆盖陕西全省的同时，辐射甘肃、宁夏、河南、山西、四川、湖北、重庆等省份的部分地区。

而这些大大小小的站务段和铁路枢纽，存在着资产质量和负债程度的差异，在"网运合一、区域竞争"的大框架下，质优者无疑成为各个地方铁路局竞争的筹码。而郑州铁路局的一举一动，更是成为其他地方铁路局的风向标。

"即使合并，未来区域集团公司的盈利能力，仍将取决于区域经济的发展事态和管辖内的线路是否运输力旺盛，而且，并不是每个集团都可以做到盈利。"铁路系统人士认为。

上海大火 100 天

本报记者 陈哲 仇子明 上海报道

距离上海静安区的那场大火,已经过去百余日。那些情境或许正在逐渐淡去,但对受灾居民和上海的发展而言,痛楚与教训难以磨灭。这座城市需要学习尊重和抚恤好民众,还需要学会如何建立有效的安全机制、提高民众整体防灾避祸的能力和意识。

2 月 23 日,一封署名部分 11·15 火灾遇难、受灾家属的公开信开始在网上传播,内容直指政府的房屋赔偿等计划,在事故发生百日后仍无结论和安排,并要求建立起对话机制,以顺畅传达似乎正在被渐渐淡忘的灾民安置需求。

去年底,上海方面出台了《关于胶州路 728 号受灾家庭物品财产赔偿的方案》,由于需要涉及勘察、申报、核实、评估多方面的环节,这项工作目前尚未完成。

善后

在前述信中,居民代表写道:“房屋价值评估没有进行,伤残人还需要自己去做伤残鉴定,而责任方不闻不问,相对容易的常规财产、装修评估业迟迟不公开进度,特殊财产和灭失财产评估不敢面对现实,而且现场可能还在继续遭受盗窃和破坏。”

按照上海市的说法,各方面工作已经紧锣密鼓地安排,但最终问责的责任主体需要在国务院调查小组最终结论出来之后才能知晓。遇难者赔偿方案和租房补贴方案,都已实施。

事实上,大火之后,最先出台的,是对遇难者的补偿。去年 11 月 23 日,上海市政府宣布,对上海胶州路 728 号失火大楼、每位遇难人员将获得约 96 万元赔偿和救助金。其中,根据按《中华人民共和国侵权责任法》赔偿 65 万元,政府综合帮扶和社会爱心帮扶等赔偿 31 万元。非上海市和上海市户籍遇难人员按照同等标准赔偿。

而对于烧毁的房屋,政府的说法是按市价全额赔付,不过最终是货币补偿还是实物安置,赔偿的主体是事故责任单位,但这个单位是谁,仍然没有定论。“这个应该还是需要看国务院调查小组的最终结论。”一位知情人士透露。

对于这笔遇难者赔偿金额,一位不愿透露姓名的胶州路 728 号居民代表并没有发表意见,但认为这份方案出台的前前后后,都没有与居民们交流过。“为什么不能通过对话产生方案呢?现在的房屋赔偿和安置方案进度这么慢,到底想让我们租房租多久?”

实际上,去年 12 月初,政府就对大火受灾居民善后过渡安置房租补贴提出了建议方案。方案提出对搬离临时安置点的胶州路 728 号内的房屋产权人,按房地产权证计户,参照同等地段、同等房型的市场租金标准,最高设定 70 元/平方米/月房租补贴标准,按户发放过渡安置房租补贴。

> 这座城市需要学习尊重和抚恤好民众,学会如何建立有效的安全机制、提高民众整体防灾避祸的能力和意识

静安区一位官员介绍,由于市场租房对租期有一定的要求,首期补贴拟以 6 个月为期。6 个月到期后,再根据当时的情况进行后续补贴。

结论?

虽然居民安置工作和对话机制都在全面展开,但由于能够盖棺定论的报告仍未公布于众,因此,目前为止,上海市主要官员对于这场灾难的言谈动作都备受关注。

1 月 17 日下午,上海市政协专门召开“着力加强城市运行安全和生产安全保障”的研讨会,其中的关键词之一无疑是上海大火,市委书记俞正声在这次会议上确定了上海政府针对大火暴露出一系列问题的处理基调。

在提到大火的责任问题时,俞正声认为,现场的农民工没有执照,虽然有责任,但主要责任不在他。还有“假招标是违法行为,没有资质的分包是违法行为,违法分包是违法行为,外墙施工违反禁用明火的强制性规范是违法行为,监理不到位是违法行为,聘用无资质电焊工是违法行为,这么多环节全是违法行为”。

这些行为的主体包括静安区建交委、上海静安区建设总公司、静安区建筑工程监理有限公司、上海佳艺建筑装饰工程公司等责任单位。责任单位的法人代表和现场施工工人目前都被立案审查。

同期的上海市人代会的政府工作报告中,韩正说,“我和正声同志一致认为,上海建筑市场表现出的混乱现象以及监管不力,是造成‘11·15’特别重大火灾事故的重要原因之一,为此,我们负有不可推卸的责任,我们深感内疚和自责。”

上海市建交委在一份提交两会的报告中提出,在“莲花倒楼”、“静安大火”事故后,对本市工程建设质量安全管理中的突出问题进行了梳理,主要存在:建设单位责任落实不到位、主体责任不突出、监理单位地位弱势、执业人员责任笔名、管理层和劳务层分离、第三方服务公信力不强、建筑务工人员素质不高、政府监管不成熟等八方面的问题。

其中一个绕不过的话题是,政府发包后的监管问题。作为静安区建交委下属企业的静安建设总公司,在一些由区里出钱的建设项目上,区建交委会常常不通过招投标直接向静安建总发包。静安建总虽然施工资质较高,但后期政府和第三方监管缺位,形成了危害极大的利益共同体。

据了解,上海市检察机关正依法查处静安区建交委主任高伟忠等三人案件,三人涉嫌滥用职权和受贿两项罪名。对此,俞正声称,“这反映了我们建设管理体制、干部管理体制和国资管理体制的问题”。

而俞正声在会上还表示:他与市长韩正、分管副市长沈骏都写了报告,希望上级给他们处分……当然,怎么处理,怎么问责,国务院调查组报告出来以后才知道。

实际上,国务院“11·15“特别重大火灾事故调查组当晚就到了上海,并于 11 月 17 日发布了初步事故原因分析。此后,调查组再无发布其他消息,目前调查组成员已多数返京。何时公布最终报告和处理意见,仍然不得而知。

“央视大火是事故发生一年后才公布最终报告,相信上海大火报告也会在‘合适’的时间发布。”

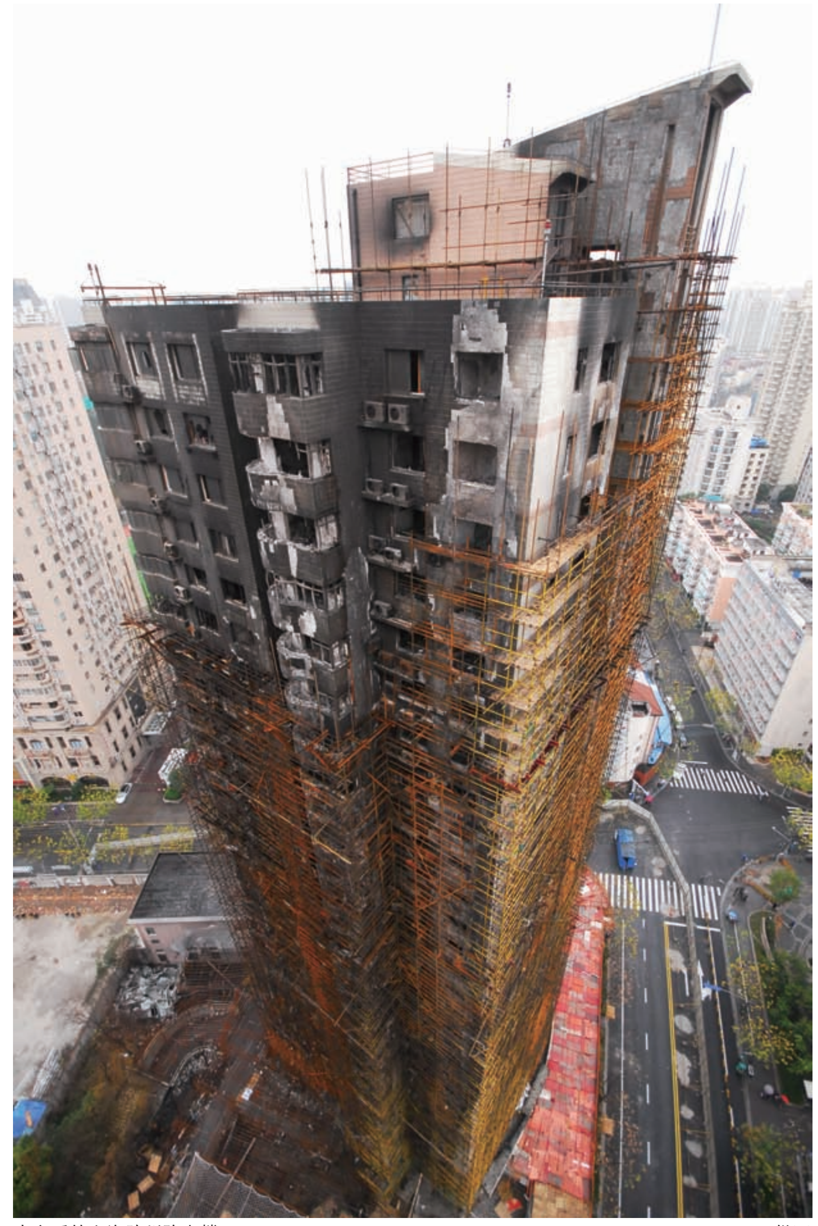
重构

俞正声在“两会”期间关于城市安全运行和管理专题会上,强调一方面要严肃追究事故责任人的责任;另一方面,要从健全制度着手,整顿和规范建筑市场,把保障城市运行安全和生产安全放在重要位置。

上海市政府于今年 1 月 11 日公布 22 条新规——《关于进一步规范上海建筑市场加强建设工程质量管理的若干意见》,整治建筑市场,以全面加强此间建设工程的质量安全管理。

“每一条意见都是围绕着上海大火暴露的问题而来。”上海市政协常委、上海市建纬律师事务所主任朱树英说,在这 22 条新规中,多个方面的建筑市场顽疾得到了政府的重视,堪称国内建筑市场管理地方性法规里的一个新亮点。

“不仅仅是高层建筑防火和建筑市场秩序,上海市官员已大多形成共识,包括轨道交通、企业生产等诸多方面,都需要有一场全面的大调研和大反思。”上海市政协人口资源环境建设委员会专职副主任孙钟炬说。



火灾后的上海胶州路大楼 CFP/ 供图

孙钟炬介绍,火灾之后,市委要求市政府、市人大、市政协,就如何加强城市安全运行和管理做平行调研。其中内容包括:全市范围内的安全隐患大排查、隐患的原因分析、国内外类似情况的比照、如何建成安全应对机制四大课题。调研工作从去年 12 月份就开始,今年 3 月底之前完成分报告和总报告。

据了解,该调研,已经成为近几个月上海市官员案头的重点工作,各个部门条块都调动起来了。仅政府机构就包括,发改委牵头建交委、经信委、安监局、环保局、公安局、消防局等上十个委办局,而人大和政协的各个专委会也都动员起来。

孙钟炬透露,本来按照原来的计划,这项大型调研主要是由政府机构来做,人大和政协随后来对调研结果进行一些评估。俞正声后来批示,政府机构、人大、政协独立平行调研,并要求,在调研和分析论证过程中,代表、委员应该与政府机构进行充分的互动、与市民沟通。

“除了政府、人大、政协三路平行调研,俞书记还批示,要把最终的调研结果,在全民公众中进行大讨论,以让市民广泛地吸取教训、提高认识和培养消灾避祸的技能。”孙钟炬说,提高全社会对突发事件的防范和应对能力,甚至比健全政府安全制度、强调问责等措施更为重要。

车船税的胜利

上接 01 版

车船税博弈

郝玉如参加车船税立法活动有七八次,第一次参加的是第八稿,算下来应该总共有 20 稿左右。他说,一审结束后,全国人大相关部门和国务院相关部门,把民众的意见、常委们的意见都认真地进行了分析,进行了非常激烈的争论,其核心就是税负。

在车船税一审初稿中,将现行规定修改为按排气量大小分档计征。一审稿除了 1.0 升以下排量车税额减少外,其余车辆均持平或税负增加。

草案一审后上网公布,全国人大收到的近 10 万条意见中,有 54.62% 要求对草案进行修改、降低税负。

全国人大法律委员会和法工委组织到地方去调研,以不提高大多数人的税负为原则,进行修改工作,此后对税额降了两次。

一位地方税务部门官员说,过去调整税率税额只要国务院审议通过,征求意见也只对政府部门或相应大企业,所以出台都比较顺利,民众反应也并不大。但这几年随着征管水平的提高,税负水平不断提高,民众对税收变得特别敏感,参与意识大大增强。

这 10 万条公众意见中,有 73.26%的意见来自北京、广东、上海、江苏等经济较发达省市。

“私人车辆主要集中在这些城市,说明民众对涉及切身利益的税收法律的参与感明显增强,而且意见大部分都有理有据,说明民众对税收以及法律的认识程度已经大大提高。”一位参与分析这些意见的人士对记者说。

北京大学国家发展研究院院长周其仁说,税的经济性质是纳税人付给政府钱,以此来购买政府的服务。税收之所以需要强制征收,为的是防止和杜绝一部分人可能的“搭便车”行为倾向。但政府机关不可因为强制执行力在手,就自行决定税的种类和税负的轻重。

全国人大会同有关部门研究,进行重新测算,排量 1.0 升以下的仍然规定为 60 元到 360 元,修改的主要是 1.0 升到 1.6 升的税额幅度,由草案规定的 360 元至 660 元,降至了 300 元到 540 元,将 1.6 到 2.0 升的税额幅度,由草案规定的 660 元到 960 元,降至了 360 元至 660 元。这样一来,2.0 升以下占乘用车 87%以上车主的名义税负不会增加。

据相关工作人员介绍,实施后地方政府制定的税额标准还无法预测。而 2.0 升以上排量车税负明显提高,所以总的税收应会有所增加。

地方的反应

一位参与制定车船税的人士表示,税负一开始设计得比较高一个很重要的原因是,车船税是地方税种,现在大部分是中央和地方共享税种,所以要给地方留下空间、留下幅度,所以设计比较高。

从征求意见看,地方意见却完全出乎意料。

在向各省市自治区征求意见中,上海、浙江、江苏、山东、云南和湖南等省表示,在当前物价指数不断攀升、中央提出大力增加城乡居民收入的情形下,不宜增加工薪阶层的车辆税收负担。

去年 12 月底和今年 1 月初,全国人大法工委和法律委先后赴天津和江苏就车船税法草案进行调研。天津市认为,车船税在地方税收中所占比例很小,没有必要增加税额而引起群众不满。江苏省财政厅则直接建议,不应增加排气量 2.0 升以下乘用车车主负担。

江苏省地税部门官员解释,随着征管水平的提高以及对一些税收政策的完善,不论企业还是个人近几年内税收负担迅速提升,在有些方面税负已经偏重。这种情况下,地方即使想改善地方财力,但也得考虑纳税人的承受能力。

目前乘用车已是征收税费最多的商品。各种税费占了购车总费用的 40%。一辆车从出厂、购买、保有到使用环节,需要缴纳 17%的增值税、车价 10%的车辆购置税,车价 1%到 40%的消费税,进口车 15%的关税,还有燃油税等,另使用过程中还包括过路费、过桥费、强制保险费、车检费等。

尽管获得通过,但车船税在二审阶段仍然受到不小的质疑。最主要是很多民众认为,该税作为财产税,按排量征收,征税目的不明确,逻辑不清晰,希望继续研究理顺后再出台。也有人认为,排量 1.6 升以下不应收税,这些车基本都是经济条件一般的大众用车。

2006 年车船税曾经历一次大的修改。当时中国有《车船使用税》和《车船牌照使用税》,两个税分别针对中国国内居民和外国居民的乘用车。针对国内居民的车船使用税税额当时按乘用车载客人数为依据,最低 100 元,最高 320 元。

2006 年 12 月国务院通过了以上两税合并为车船税,并增加了税额。那一次调整,使得税额上限提高了 1 倍左右,由原来的 320 元提高到 660 元。该暂行条例从 2007 年 1 月 1 日起实施。

江苏地税部门官员说,上一次调整幅度就不小,江苏省为了避免大幅提高车主的负担,以税额下线征税,1.6 以上排量定为 360 元。

税收增减法

按照目前的税收立法计划,车船税二审通过后,暂定从 2011 年 1 月 1 日起实施。立法说明并没有详解实施时机的选择依据。

全国人大内务司法委员会副主任委员、原公安部副部长白景富称,即使这次通过了,什么时候实施,应考虑两个因素:车船税的出台应结合其他减税政策一同出台。调整税法时,有减有增几乎成为当前世界各国的一个普遍做法。第二个考虑因素,车船税增加,另一方面高速路收费要减,各种过路费要减,增税和减费要结合。

全国人大常委会外事委员会副主任委员南振中提议,车船税法是现在出台还是等到个税调整和汽车税费体系调整时统筹考虑,需要慎重论证。

周其仁说:“我有一个经验,就是不要轻易提加税的建议,因为那是最容易被吸收的一种意见。”

一位地方税务部门官员说,去年底提出了很多减税计划,年初开始实施的,都是增税政策:包括房产税试点、对退休人员一次性补贴收取个人所得税、将地价计入房产原值征收房产税、调整个人住房转让营业税等等。

减税政策却并不顺利。按照原计划,今年将对个人所得税和增值税税法进行修改和立法,更为明确的信息是,增值税曾计划在去年 12 月审议,个人所得税法在上半年提请人大审议,而这两个税都是减税改革。

据悉,2011 年的人大立法计划中并没有个人所得税法和增值税法,只被列入了预备案。

增值税立法从最初的在 2010 年 12 月份审议推迟到 2011 年 10 月份之后,直至从立法计划中删除。

增值税替代营业税的改革,财政部和国税总局希望,从建筑安装、交通运输等生产性服务行业进行扩围试点,并研究确定试点方案。由于试点需要一定时间,改革与立法如何协调,立法是否要等试点成为推迟立法的一个因素。有学者建议,立法和改革应同步进行,以立法推动改革,不能因试点而影响立法进程。

个人所得税法降低中等收入者税负的改革在去年的部委计划中,曾被安排在 2011 年初提请全国人大审议。国税总局官员曾透露,改革方案基本已没有分歧。但这一计划先是被推迟到下半年审议,直至从立法计划中退出。

十二五的税改一个很重要的方向就是给地方增加税源,房产税开始试点,将来要成为地方最主要的收入来源,车船税也是地方税,而且给了地方很大的调整空间。

如果是这样的宗旨,那么同时应减少中央税或者中央地方共享税。“如果减少中央税,中央的转移支付能力将弱化,中央平衡地区财力不平衡的作用将减弱,这也是比较难的事情。”国家信息中心中经网首席经济学家梁优彩说。

周其仁建议,政府出台一项加税政策,就同时考虑一条减轻税负的政策,以保证总税负不会脱离经济情况而不断地加重。

他解释,不是说不能加税,可是加税建议很容易变成政策,减税就非常难,结果还是与改善国民收入分配的目标越走越远。

钱所来有

上接 01 版

管学武说,市场部门的人都有金融背景,以前在证券公司或者银行等部门工作过。他们在拓展项目的同时也在寻找金融支持,因为是投资公司,必然需要更多的资金。

其中市场部的一位成员说,他们平时的工作主要涉及两个方面,根据顾问的分析,首先在网上寻找信息,然后就是到全国各地区,主要涉及这方面投资的地方,广泛地进行接触,相关的政府、企业还有股市所反映出的情况等等。

市场部找到项目之后,移交给项目部,负责信息搜寻和谈判之后的具体操作,这是传统的工作流程。

管学武说:“投资是个钱生钱的游戏,我们的自有资金非常有限,不应该仅止于此,于是公司成立了非常重要的一个部门——研发部。”

研发部门的人员大都有着投行的工作经历,他们的主要工作就是关注顾问团找出的重点行业的发展动向、发展历史以及发展过程中曾用过的投资手段,尤其是大的国际投行曾对此用过什么样的投资策略。

然后在此基础上,对所要进行的投资进行归类,重点是进行投资创新,用更加高明的手段来拓宽融资渠道。

比如,以后公司也会做一些信托产品,对一些实体项目进行分析,用自有资金进行担保拿下项目,打包成产品类,然后卖出去,收益按照一定的比例与客户分成。

“这样既拓宽了融资渠道。”管学武说,“也配合了目前太多资金找不到出路的大形势。”

江浙一带,像管学武等人一样,把闲置的钱凑在一起,共同找投资渠道的小群体也很多。

白先生(化名)就是其中的一位,他是温州人,以前做鞋的原材料和电脑显示屏的生意。

但是,从 2008 年金融危机开始,这些生意都变得越来越不好做,即使经济好转,但各种变化包括各项成本的上升和国家战略的调整,使传统行业的利润越来越低。

“换种方式赚钱,从原来的生活里面跳出来,有这种想法的人越来越多。”白先生说,“我们几个人也是去年聚在一起的,大家都有一种感觉,就是除了房子还能投啥呢?我们几个人,资金凑在一块儿,不仅是钱多好找项目,这样也能实现技术、人脉等等其他方面的资源整合。”

他现在也是在全国各地寻找各种商机。

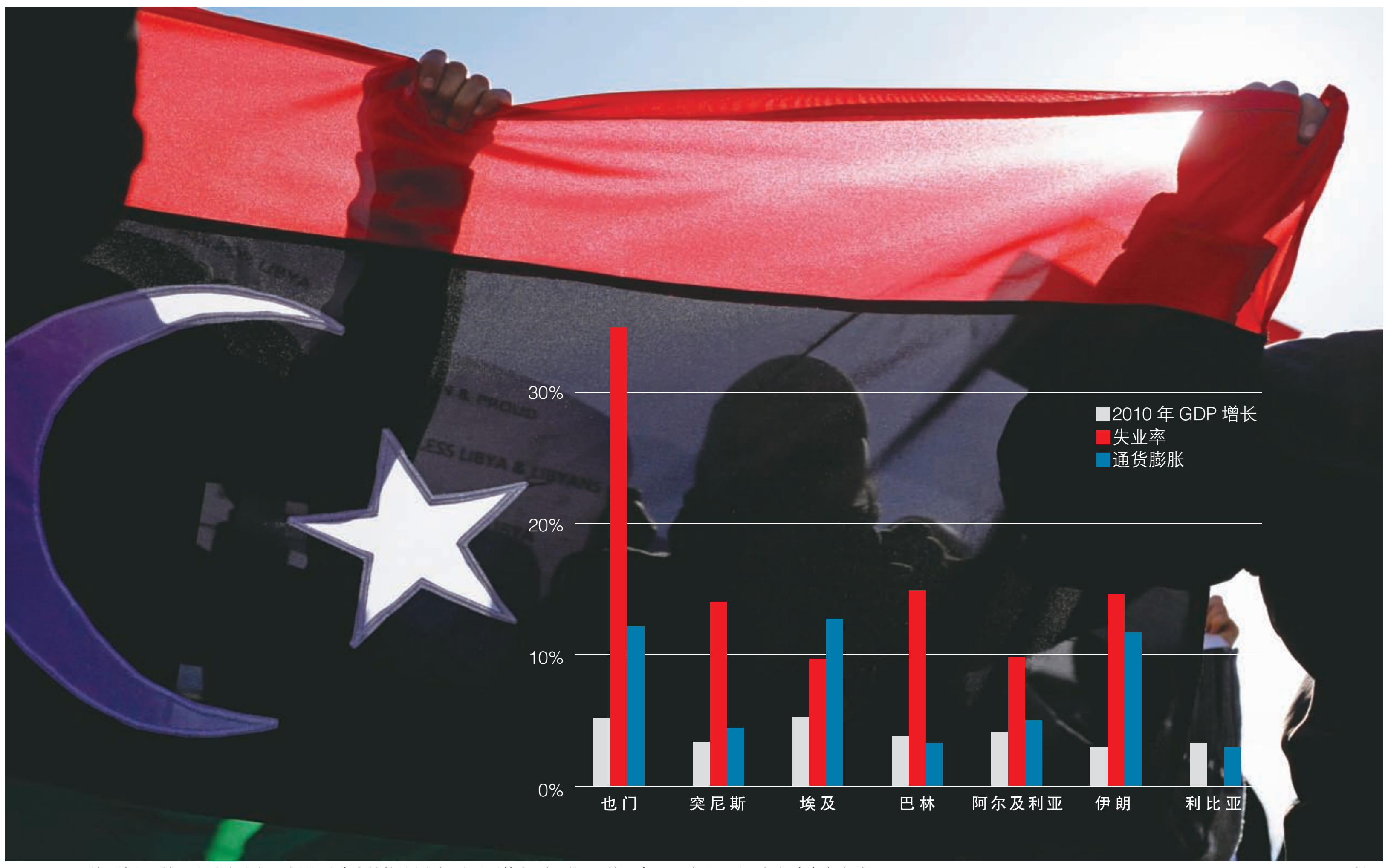
去年,从“蒜你狠”到“姜你军”,再从“糖高宗”到“油你涨”、“苹什么”接力不断,新词也层出不穷。“什么能赚钱就先赚一把,总不能空等着钱贬值,大家都是这么想的。”白先生说。

管学武说:“我们也是看到了目前的形势,深谙这些人的心理,才成立现在这样的公司。我们虽然是投资公司,自己也会投一些项目,但是以后的方向它更像一个大中介。这么做既解决了我们自己的闲置资金问题,也是在帮别人的钱找出路。”

据温州中小企业发展促进会会长周德文去年底估算,仅温州的民间资本就在 8000 亿左右。

“全国的闲置资金会有多少?现在一到两成原有的传统行业都做不下去了。你想想,帮这么多的钱去找出路,是不是应该也是个很火的事儿?”管学武笑着说,“刚开始我们几个人想着是钱不贬值就行了,但是看到目前的状况,我们的预期越来越高了。”

原油恐慌



2 月 15 日开始,利比亚第二大城市班加西爆发反政府的抗议活动,随后形势急剧恶化,目前已有 300 多人死亡,多名政府高官辞职 IC/ 供图

本报记者 张斐斐 北京报道

2010 年 12 月 17 日,当突尼斯一个商品小贩被逼自焚身亡时,也许没有人能够预料到在两个月内,抗议活动及骚乱会蔓延至整个中东与北非大陆,更没有人能够预测到 2011 年伊始,国际原油市场会迎来这样一轮上涨。2 月初,随着石油输出国组织(OPEC)的第一个国家——利比亚陷入骚乱的深渊,国际原油价格在一周之内上涨超过 10%。

2 月 24 日,美国纽约商品期货交易所内,距离当天交易结束还有半个小时,市场终于等来了官方保证原油市场生产的确切消息,瞬时间交易员开始挣扎着卖出手中的石油期货合约,每分钟的卖出量达到了 5000 份。Nymex 原油价格当日在创出 103.41 美元的两年半新高之后,半小时之内重跌超过 2 美元,当天收于 97.28 美元。

稍早前一度冲高至每桶 119.79 美元布伦特原油价格也大幅下跌,收于 111.36 美元。

2 月 24 日当天,美国白宫表示,如果国际原油供给出现重大缺口,美国与国际社会已经做好准备,有能力进行应对。稍早,沙特阿拉伯政府也宣布正在与欧洲石油公司就利比亚石油减产造成的供应缺口展开积极的对话。国际能源署(IEA)表示,正在与 OPEC(石油输出国组织)进行紧密的协调。

但一切并未就此停息。中东北非的局势仍然时刻地影响着国际原油市场。野村发布的报告称,如果利比亚与阿尔及利亚同时停止生产,油价有可能飙升至每桶 220 美元。

利比亚因素

利比亚是非洲第三大产油国与第一大石油储备国。根据今年 1 月产量的统计,利比亚日产石油 160 万桶,已探明储备 410 亿桶,占全球石油供应的 2%。其油气资源主要分布在东、西两个部分。其中西部主要集中在 Wafa,经首都的黎波里(Tropli)的港口出口,而东部主要油田集中在 Amal, Sarir 等地,主要由 Tobruk, Zuetina, As Sidrah 等海港城市运出。

作为主要的财富来源,石油资源的分布很大程度上也影响了利比亚的政治版图。西部油气资源主要由卡扎菲控制,而东部油气主要由反对派的部族势力控制,中间则是沙漠。目前,包括利比亚国家石油公司旗下的阿拉伯海湾石油在内的两家公司已经宣布,与卡扎菲断绝关系,并忠于人民。

意大利埃尼石油公司(ENI)2 月 24 日表示,受利比亚的暴力冲突影响,利比亚 75%的原油生产及供应已经中断。外国的石油公司已经开始陆续撤离该国。2 月 22 日,利比亚最大的外国石油生产商——意大利埃尼公司(Eni)证实已部分停止了石油和天然气生产,但生产设施没有损失。西班牙雷普索尔 YPF 公司(Repsol YPF)表示,它已关闭了日产量约 25 万桶的沙拉拉(El Sharara)大型油田。

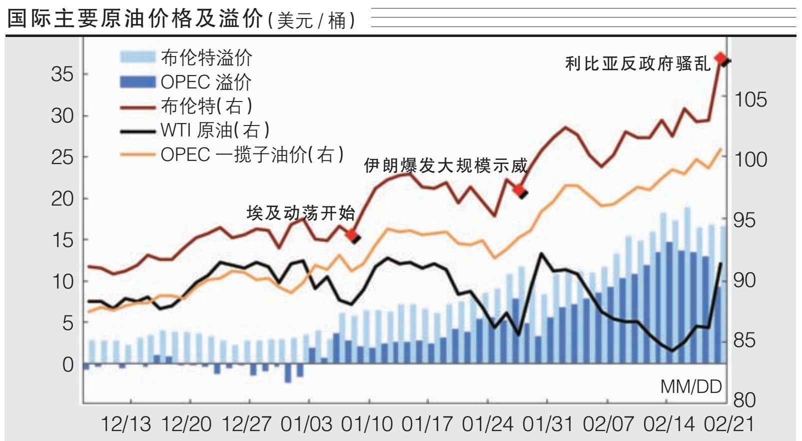
虽然利比亚国内油田依然运作,但技术与人员成为市场的主要担心。由于大量的投资与技术均为外国公司援助,一旦这些人员撤离,利比亚石油生产将面临近一步减产的可能性。

更糟糕的是,油田资源似乎都已经成为了卡扎菲与部落势力之间进行政治施压的工具。2 月 23 日,东部部落领导人表示,除非政府停止镇压示威者,否则他们将在 24 小时之内停止向出口石油,而也有消息称,卡扎菲政府也威胁说要破坏东部的油气设施。据报道,中石化在利比亚的设施已经遭到了破坏。

如果利比亚的石油开采陷入全面停顿,受到最大损失的将是意大利,作为利比亚原来的宗主国,该国的石油公司一直与利比亚保持了经贸关系,接近 30%的利比亚石油出口至意大利;另外,据美国能源信息署的数据,法国占利比亚出口总量的 14%,中国占 13%,德国 11%,美国占 5%。

从地缘因素看,由于美国石油进口来源多元化明显,中东政治动荡对 WTI 原油价格影响相对较小;但欧洲对中东石油依赖性远远高于美国,中东和北非地区动荡直接影响欧洲石油供需,因此自去年底至今年 2 月,埃及、伊朗、利比亚骚乱推升布伦特原油与 WTI 原油溢价差持续增加。但 OPEC 成员国利比亚动荡的发生,引发市场对石油稳定供给的担忧,WTI 和布伦特价格双双大幅飙升。

国际主要原油价格及溢价(美元/桶)



资料来源:2010 年 12 月 8 日 -2011 年 2 月 21 日,宏源证券研究所

> 如果动荡局势无法缓和且进一步加剧,尤其是如果冲突扩散到 OPEC 核心国家,将对原油价格的上涨有较大的推动作用

石油危机短期内不成立

宏源证券分析师邵宇对本报表示,由于利比亚是第一个受影响 OPEC(石油输出国组织)国家,所以市场反应较为激烈。但短期内市场担忧情绪或许被扩大了。另外,在期货市场上也很明显有对冲基金进行国际炒作的因素。

"在需求恢复尚不确立,原油库存和产能能够提供足够缓冲的情况下,国际油价暂时不具备系统性上涨的风险",邵宇说。

沙特阿拉伯宣布正在与欧洲石油公司就利比亚石油减产造成的石油供应缺口展开积极的对话。双方还就原油的数量与品质等问题进行了交流。沙特方面提出,或者利用埃及境内东西管线通过红海港口海运至欧洲,或者促成欧洲与亚洲的石油公司签署一个互换协议,短期内将距离欧洲更近的尼日利亚原油出口转至欧洲。

一个基本的判断是,每天 400 万桶的闲置产能,超过利比亚 158 万桶的石油产量的 2 倍。沙特表示,可以在 24 小时之内加大 100 万桶的供应,这些原油将在 10 日之内运送往欧洲。

而库存方面,全球原油及其产品库存从次贷危机以来就一直处于高位,商用库存可供消费天数 60 天,而总库存可供消费天数为 95 天,对于消化短期价格冲击,具有一定的缓冲能力,因此我们乐观认为库存因素削弱了对于石油价格重摧经济态势的风险。

另外,目前 OECD 成员的原油需求仍然比 2002 年至 2007 年间平均水平低 400-500 万桶/日左右,但需求实际上涨空间有限,一方面是美国工业经济产能尚未恢复到危机前,另一方面 2007 年以来发达经济体中生物油和新能源的利用也小幅压低了石油在一次能源消耗中的比例。

变数与影响

但野村证券香港大宗商品分析师 Cheng Khoo 表示,中东生产的恢复取决于石油设施的损坏程度,危机持续的时间以及恢复稳定的时间。目前并没有迹象表明,中东的地缘危机可以在短期内结束。

美国布鲁金斯研究所多哈中心主任 Salman Shaikh 对本报表示,他并不认为利比亚会陷入内战,但是也不会出现像埃及那样快速的权力更迭。

"依赖雇佣军人以及部分依然效忠的军事力量,卡扎菲将会继续以首都的黎波里为据点坚守,时间周期可能会以'周'计,即使卡扎菲政权最终垮台,军事力量、部族力量间的妥协也需要时间,可能继续一段时间的混乱局面。"

按照野村的推理,目前,OPEC 的剩余产能在 520 每天万桶,但如果利比亚与阿尔及利亚的骚乱旷日持久,石油生产中断,两国产能一共为每天 310 万桶,剩余产能将缩小至每天 210 万桶。这一数字与 1990 年海湾战争时期的剩余产能相似,也与 2008 年 6 月时的剩余产能相似,当时的油价已经升至每桶 147 美元,考虑到现在的需求比当时更加旺盛,且市场投机行为大幅提高,如果利比亚与阿尔及利亚同时停止生产,油价有可能飙升至每桶 220 美元。

但如果动荡局势无法缓和且进一步加剧,尤其是如果冲突扩散到 OPEC 核心国家,将对原油价格的上涨有较大的推动作用,中金分析师李志勇这样分析。

Cheng Khoo 表示,一旦沙特出现问题,将会对全球石油供给产生真正的威胁。从供给层面看,OPEC 成员储量占世界总量的八成,而此次动荡中心国伊朗、利比亚合计占世界石油储量的 17%,对于世界石油组成有举足轻重的地位。

虽然与埃及、利比亚相比,富裕的沙特阿拉伯现在的政局要相对稳定,但是数十年来 10%以上的失业率,长期以来缺失的公民权力,以及亲眼目睹邻国抗议的震撼与启发,使得沙特并没有独身世外的特权。本周,成百上千的埃及年轻人通过互联网号召 3 月 11 日在沙特重现"愤怒之日"。

在国内的压力形势之下,沙特国王阿卜杜拉中断了在国外三个月的医疗休养于月 23 日回国。沙特政府随后公布 36 亿美元的金融支持计划,包括对于公务人员 15%的加薪以及加强对学生和失业者的补助等措施。

邵宇认为,运输方面将是短期内石油价格最大的风险点。如果伊朗的政治风波失去控制,那么除了影响石油供给外,还会导致中东石油咽喉-霍尔木兹海峡——运输风险大幅上升的结果,这将导致最糟糕的情况,大部分沙特和伊拉克的石油将改道曼德海峡和苏伊士运河,运输成本大大提高。

平安证券分析师李晓莉表示,随着世界经济逐步复苏,生产需求逐步扩大,原油的库存会首先减少,然后随着库存回落至平均水平,OPEC 国家会逐步调整剩余产能投放的节奏,因此在未来 10-15 个月后,很可能是原油市场供需关系最紧张的时段,原油价格实现快速上涨。

除了中东地缘政治局势的演变外,宏源证券分析认为,以美国为代表的 OECD 国家实体经济增长情况将决定今年石油价格的长期走势。

产油区政局动荡 严重威胁中国能源安全

张茉楠 / 文

中东北非地区局势动荡正成为全球经济的新震源,动荡不仅引发国际能源、金融与大宗商品市场的异常波动,而且也为"后金融危机时期"世界经济稳定复苏增添新的不确定性。中东北非地区占全球石油储量的 57%和全球石油出口量的 70%,随着危机扩散到主要石油输出国,将进一步推高油价,而这或为全球脆弱的复苏带来新的不可预知的冲击,对中国经济以及能源安全不容小视。

对国际油价的影响有两个方面:一是对石油供给的影响。根据英国《金融时报》的数据,目前所有抗议活动最为密集的国家(突尼斯、也门、埃及、利比亚和巴林)的总产量仅占全球供应量的 3.4%。作为 OPEC 第八大石油生产国,利比亚日均产油 160 万桶左右,占全球产量的 2%,这与占全球供应量 40%的 OPEC 相比,还不足以对全球供应造成影响,但高盛研究报告也指出,如果动乱持续下去,布伦特原油期货价格就可能升至 105 至 110 美元/桶之间,但若骚乱蔓延至沙特等中东大型产油国,油价就有可能创出纪录新高。

二是对全球石油运输的影响。中东地区的石油供应是世界经济的生命线。埃及的苏伊士运河更是世界贸易的动脉与咽喉,通过运河的航运吨位占世界石油贸易量的 90%以上。资料显示,苏伊士-地中海管道将原油从红海输送到地中海,日均输油能力约 240 万桶。国际能源署(IEA)预计,如果局势升级导致管道关闭,将需要使用油轮绕道非洲运输,使运输时间延长,并占用油轮运力,有可能推高目前全球运费率。

近期国际能源机构覆盖的 28 个石油消费国以及中国、印度和巴西等新兴经济体召开会议探讨国际油价波动问题,尽管 OPEC 成员国表示,要建立新的全球机制稳定能源市场,改善石油供应以及石油库存充裕,以满足市场需求。从供求平衡角度看,OPEC 在去年年底决定继续维持产量目标不变,今年上半年原油产量难以大幅增长,来自非 OPEC 国家的供应每日大约增加 20 万桶,而包括伊拉克产量在内的 OPEC 常规石油日产量预计将增加 80 万桶至 3050 万桶。综合来看,原油供应增量低于消费增量,再加上局势的动荡,国际油价将持续高位震荡。

当前,全球各类基础商品价格在流动性、供给失衡以及突发因素等多重因素影响下加速上涨,通胀正有由发展中国家向发达国家蔓延的趋势,全球整体性通胀的特征愈发明显。IMF 数据显示,目前新兴经济体平均通胀率提升到 6%以上,并有向发达经济体蔓延的趋势。1 月份,欧元区通胀率同比上升 2.4%,高于 2010 年 12 月份的 2.2%,增幅创下 27 个月新高,美国虽不及欧洲通胀压力大,但 CPI 环比上涨 0.4%,同比上涨 1.6%,也为七个月以来的新高,就连长期受通缩困扰的日本,通胀也有抬头的迹象。因此,原油作为重要的基本原材料,其价格的飙升会把成本压力传导至产业链的中下游,导致生产成本大幅上升,使各国输入型通胀压力进一步加大。

根据 IEA 的测算,2010 年,OECD34 个工业化成员国,石油进口成本激增 2000 亿美元至 7900 亿美元,由此带来的收入损失,相当于 OECD 成员国的国内生产总值(GDP)下降约 0.5%。IEA 预计,如果油价持续在每桶 100 美元以上,可能会对全球经济造成沉重负担。就以目前的油价来说,全球在石油上的支出可能会让 GDP 减少 5%,或使全球所有产品和服务的总价值有所降低,会对脆弱的经济复苏造成伤害。对于发达国家而言,其实本身经济低迷,再加上本身失业率高企以及石油价格的高企,发达国家存在陷入"滞胀"的风险。

中东北非局势的动荡会对中国与这两个地区的贸易、投资、石油供给等方面正在产生影响。中国是非洲第一大贸易伙伴国,2010 年中国对非投资约 10 亿美元,投资存量已超 100 亿美元,涉及矿业、制造业、农业等多个领域。目前中国在埃及的投资额超过 6 亿美元,埃及是中国在非洲的第五大贸易伙伴。如果两地局势不稳,很可能使许多出口企业谨慎下单;投资方面看,近年来,随着海外投资步伐的加快,中国公司加大了在非洲、中东等自然资源丰富的地区的投资,积极参与到资源开发、工程承包、基础设施建设等多个领域。以埃及为例,根据商务部的统计数据,截至 2009 年底,中国在埃及投资企业累计 1066 家,注册资本 3.2 亿美元,2009 年末投资存量为 2.85 亿美元,承包工程和劳务合作合同金额 11 亿美元。非洲已跃居为中国第四大海外投资目的地。中东北非局势不稳定,目前中国正全力组织力量开始撤出在利比亚的华侨以及企业派出人员,在政局动荡国家开展运营的企业可能面临着一定的风险损失;石油供应方面,2010 年中国进口原油 2.39 亿吨,原油对外依存度已超过 50%。中国从中东和非洲的原油进口量占总进口量的 81%,其中,苏丹已成为中国在海外最大、最完整的石油投资地,涵盖了勘探采油、输油管、炼油厂和港口等整个石油产业链。中东北非两地政局的动荡会严重威胁到中国能源供应的稳定。

(作者为国家信息中心预测部研究员)

全球石油储量分布(十亿桶)



资料来源:宏源证券研究所



2011 年 2 月 22 日,利比亚儿童手持旗子和标语在利比亚学校外抗议卡扎菲 IC/ 供图

编辑：黄小伟
E-mail：huangxiaowei@eeo.com.cn
设计指导：肖利亚
美编：周一暄 周青
2011.2.28

权·衡

【之】

民 赋 之 权



当下中国社会一个严峻的挑战是社会失序，其核心表现为权力失控。权为民所赋，权为民所用。一方面，政府被赋予保护民众安居乐业、保护弱势群体、保护文化遗产的权利；另一方面，公权力应得到有效监督，不能侵犯私权。

2011年全国两会召开在即，我们敦促两会代表委员，体恤民情，声张民意，善用民赋之权，践行监督之责。

评述 >> 社会失序是当下的严峻挑战 /10 版
民赋 >> 乞讨的童年 /10 版 >> 大明宫"漩涡"/11 版 >>"住有所居"的石家庄难题 /11 版
民用 >> 温州千亿民资地下求存 /12 版 >> 焦作财政改革的民意伸张 /12 版 >>"出轨者"南科大 /13 版 >> 春节归来，房子没了 /13 版 >> 深圳破冰 /14 版 >> 成都户籍改革实验 /15 版

社会保障

社会失序是当下的严峻挑战

孙立平 /文

观察当今中国的社会生活,人们可以注意到一个引人注目的现象,我把它叫做所谓"牵出现象"。也就是说,在一个地方,或一个领域,没有问题暴露出来的时候,好像一切都很好,甚至灿若桃花。但只要有一个问题暴露出来,马上就会牵出一系列的问题,原来看起来一切都很好的事情,好像各个环节都出现了问题。

最直观的,如果我们在搜索引擎上输入"牵出"这个关键词,就可以搜索出大量的有关条目,比如:"广东韶关腐败窝案揭秘:粤北首富牵出31名厅官"、"唐骏野鸡大学门升级牵出一群造假名人"、"河北大学车祸'李刚门'牵出'校长论文剽窃门'"、"紫金矿业污染门牵出官商勾结网或有人故意为之"、"上海静安大火公寓施工至少经三层转包"、"行贿人后院失火闹离婚牵出武汉大学腐败案"、"前茂名书记落马案调查:房产商牵出多名腐败官员"、"力拓间谍门牵出铁矿石贿赂链"等等。

在去年年末,就有一个典型的例子,这就是河南的天价高速费案。从表面上看,这是一个由高速公路逃费引起的普通"刑事案件"。但随着报道的深入,就可以看到这个案子牵出了背后存在的一系列问题:高速公路的不合理高收费的问题,而这个问题在全国是普遍存在的;其次是公路高收费背景下运输业的非制度化生存问题,即一个企业或经营者如果守法守规地从事经营活动,是注定要亏损的;再次,冒用军牌可能并不是一个简单的制造、买卖或使用假军牌的问题,其中会牵涉到高速管理人员的腐败,甚至还有其他的方面;而审理这个案子的一审法官的资格居然也是有问题,而且据说还是一个官二代;从语焉不详的报道中,这里似乎还存在一个判刑后捞人的运作过程以及可能存在的司法腐败问题。

我们可以想象,如果没有时建锋一案的发生,所有这一切都会正常地运转着,但一个线索把后面的这些事情和问题牵扯出来之后,一切都改变了模样。这种现象在警示我们一个问题,在亮丽的表面背后,我们社会中深层的运作机制是不是发生了问题。而这个问题背后的真正问题是,在社会转型时期,我们如何防止出现严重的社会失序。

严重的社会失序会是一种什么样的情景?中国足球界可以作为一个象征。中国足球管理层腐败窝案的败露,把整个足球界的问题也暴露于光天化日之下,从一定意义上可以说,这已经是一个差不多烂掉的领域:相当一部分足球官员和球员卷入腐败甚至赌球的犯罪行为;对足球运动规则的破坏已经是一种相当普遍的现象;俱乐部与足协之间、足协俱乐部与裁判之间、甚至俱乐部与球员之间的信任关系已经被破坏得所剩无几。黑哨和赌球,特别是赌球,已经在有力地瓦解着足球这个以公正和规则为基础的竞技运动得以存在的土壤。有媒体披露,前些年100多万元就可以买一场比赛。为了赌球,裁判可以买通;为了赌球,球员可以买通;为了赌球,甚至俱乐部也参与其中;在一些地方,赌球中甚至出现官员的身影。据说,在一次会议上,一位俱乐部老总向到会的足协领导讲了一个故事,一支球队的主力队员因为参与赌球而输了很多的钱,但自己又没有那么多的钱,结果被地下庄家穷追不舍,甚至到了"要命"的地步,无奈之下,这名球员只好张嘴向俱乐部借钱来还赌债。

早在几年前,我就曾在一篇短文中说过,用一种现代政治的眼光来看,中国的足球圈似乎是一个最富现代气息的地方:它是最早进行市场化运作的领域;它也几乎是中国最透明的一个地方,连足协官员与企业家吃饭这样的事情也会见诸报端;它又是中国几乎唯一可以进行彻底舆论监督的地方,对行业最高层管理者点名道姓进行评论和批评可以说只有在足球界可以存在,以至于有人说足球记者是中国最称职的职业记者;尽管足球也是我们这个体制的一部分,但相比之下,它似乎又是力量最多元化的地方,是一个极少见的可以自下而上施加压力的领域。但现在看,似乎所有这一切都救不了中国足球。

更进一步说,社会失序实际上意味着一种生态的形成。在一个严重失序的社会中,正常的行为往往没有存在的空间。这里有一个很好的例子。多少年来,政府财务公开是人们不断呼吁的一件事情。2010年,四川省巴中市巴州区白庙乡政府就在财务公开上进行了有益的尝试:自3月15日起,政府业务经费开支全部公开,即实行"裸账"。消息经媒体披露后,白庙乡政府成为全国关注的焦点,当地老百姓因此也对自己民生问题的改善寄予了更高的期望。但始料不及的是,自此之后,白庙乡政府由此受到了体制的冷处理:向有关部门争取的项目和资金,很少有回音,来白庙乡的上级部门人员与以往相比也减少了一半。眼看1000多万改善民生的资金缺口没有着落,白庙乡政府无奈在网上招商、求助,但一个多月的时间里依然毫无反应。对此,白庙乡党委书记张映上困惑不已:这"裸账"究竟怎么啦?

失序的关键是权力失控

应当看到的是,类似的现象已经不是发生在个别的环节和地方,这种社会失序已经蔓延到社会生活的许多领域,在大力推进社会建设的今天,这是一件需要我们必须加以警觉的事情。

社会的失序,首先是表现为一些地方政府行为的失范:权力的霸道和蛮横,暴力截访,血腥拆迁;执法部门的腐败使得一些地方的民众有冤无处申;腐败开始成为一种民众无可奈何甚至只有默认的现象;潜规则盛行于社会,甚至成为基本的为官为人之道;强势利益集团在财富的掠夺上肆无忌惮,对公平正义造成的严重侵蚀导致社会生活西西里化趋势出现;社会底线失守,道德沦丧,职业操守和职业道德的丧失成为相当普遍的现象。

在日常生活领域中,这种社会失序的现象更是随处可见:学校的教师和领导用学生来敛财,医护人员靠病人来致富,垄断企业在一片骂声获取垄断利润;假冒伪劣产品盛行,坑蒙拐骗泛滥,食品造假使得食品安全的问题日益突出;摔倒的老人无人敢扶,受到残害的儿童被利用作为乞讨的工具。由此,社会形成一个怪圈,正如有人所说的:教师们拿着学生上缴的钱,出门后却又要送到医院和电信等部门去挨宰,垄断部门员工不得不花大价钱把自己的孩子送进医院和学校。生产者把超标或有毒的产品卖到市场,拿换回的钱来去供养官员和教师医生。而贪官和老板则用巨额财富来挥霍,实际上吃到嘴里的却是不干净的食物,还有被污染了的水和空气。前些年有人说,每个人的家乡都在沦陷。最近又有人说,一切坚固的东西都在撕裂。据说,北大的一个领导说过这么一句话,当一个社会连和尚与老师都在堕落的时候,那这个社会就已经烂透了。

> 当一个社会公平正义不能得到有效维护的时候,就导致双面的结果。一方面是社会矛盾的增加,一方面是犬儒主义的盛行和是非与道德感的泯灭

一般地说,社会失序的现象都是发生在社会的转型期,原有的规范或规则失效,社会秩序出现混乱。但如果说上个世纪80年代社会秩序的混乱还可以这样解释的话,对今天的社会失序进行如此解释则有点简单化了。

社会失序最核心的是权力的失控。说起来有点矛盾的是,权力的扩张与失控是两个并行的过程。在过去30多年改革开放的过程中,尽管我们已经建立起市场经济的基本框架,但权力仍然是我们社会的中枢。这种趋势出现的根本原因来自一种更深刻的背景,这就是当代经济社会生活复杂化的挑战。市场经济体制的建立,全球化进程的加速,科学技术的发展,大众消费社会的来临,以及城市化过程的加快,使得今天经济社会生活在日益复杂化。这种复杂化的经济社会生活,客观上要求一种更有效的治理能力。在既缺少自主的社会又缺少自主的市场的情境下,对更强治理能力的现实需求很容易直接被转换为对更强大权力的呼唤,人们期望用一种无所不包的权力来应对所有这一切。



孙立平 清华大学社会学系教授 本报资料室

权力的强化可以解决很多问题,而且从短期和表面来看,似乎要更为有效,更为得心应手。但权力的强化却独独不能解决一个问题,这就是权力本身的失控。

吴思先生曾提出潜规则的概念,最近吴钩先生又提出隐权力的概念,他用这个词来揭示历史上官僚体制下权力的隐秘运作。其实,无论是潜规则也好,隐权力也好,表明的都是正式权力规则的失效。结果就是权力的失控。这里所说的权力失控是指,权力成为不但外部无法约束而且内部也无法约束的力量。权力的失控可以用一种似乎矛盾的现象表现出来。一方面,权力霸道专横,恣意妄为。另一个方面,整个体制的权力和权威基础受到削弱。前几年就有所谓政令不出中南海一说,地方性权力、部门性权力已经成为既无上面约束,又无下面监督,同时还缺少左右制衡的力量,这意味着国家权力的碎片化。权力的失控同时也意味着一些部门的官员实际上不是在对这个体制负责,而是用伤害整个体制的办法来获得上级的欢心,用表面维护体制实际损害体制的方式为自己谋取利益。这种现象对体制会造成深深的损伤。这种损伤的两个致命之处,一个是政府公信力的下降,一个是道德优势受到损害。结果是为一个社会正常运转所必需的机制到时候无法发挥作用。这次的钱云会案件就是一个例子。有人说,乐清事件已经收尾了,但乐清事件的真相可能永远烂尾。最坏的结果是一个没有真相的结局。不是说事情本身没有真相,而是说没有一个被社会认可的真相。更进一步说,我们这个社会在失去真相让人们认可的能力。

就社会的角度而言,权力失控的直接结果,是社会维护公平正义的能力在降低。在权力肆无忌惮的地方,权力吞噬了理和法,无理可讲,无法可依,成为一种远非个别的感受。所以在谈到加强社会管理的时候,有人说,社会管理首先是应当将权力管起来。如果权力不能受到有效监督,社会失序的趋势是无法得到有效遏制的。当一个社会公平正义不能得到有效维护的时候,就导致一种双面的结果。一方面是社会矛盾的增加,一方面是犬儒主义的盛行和是非与道德感的泯灭。近些年来,我国各种社会矛盾层出不穷,群体性事件不断增加。根据2005年发表的《社会蓝皮书》,从1993年到2003年间,群体性事件已由一万起增加到六万起,参与人数亦增加到307万人。国家行政学院公共行政教研室主任竹立家在接受《瞭望东方周刊》访谈时透露,从2006年到2010年,群体性事件的数量增加了一倍。有人据此推算,2010年的群体性事件至少有18万起。上海交通大学《2010中国危机管理年度报告》则显示,影响较大的危机舆情事件有72宗,即平均五天便发生一宗影响较大的危机舆情事件。

在一般民众中,则是犬儒主义心态的形成。犬儒主义从根本上说是对改变不公平状况的绝望,于是只能承认现实,然后再在冷嘲热讽之中认可不公和不义之事。圆滑和韵于世故被看作是成熟的表现,为公平正义进行的抗争则被视为幼稚。这种犬儒主义,现在实际上已经成为罩住中国改革的魔障。有人经常说,改革现在已经改不下去了。一个很重要的原因,是社会丧失了面对和改变社会不公的勇气。

社会失序中的非制度化生存

近来一个值得注意的现象是,社会中的许多人,包括受到人们羡慕的公务员,都认为自己是弱势群体。去年底《人民论坛》杂志一项问卷调查显示,近半数党政干部受访者自称"弱势群体"。而有这种感觉的,公司白领受访者达57.8%,知识分子受访者达55.4%。《新京报》所做的"京报调查"则表明,认为自己处在"非常弱势"位置的占18.8%,认为自己处在"一般弱势"位置的占61.9%,整体上有八成人认为自己是"弱势群体"中的一员。只有12.2%的人将票投给了"一点也不弱势"。

在这个现象背后的,至少有两点是值得注意的。一是社会结构的断裂,二是在一个失序社会中人们的非制度化生存状态。

早在本世纪初,笔者就曾提出断裂社会的概念,以警示我们社会中一种越来越明显的危险趋势的存在。在这样的社会中,大体沿着上层与下层、贫与富、城与乡的脉络,在形成一条主要断裂带。在断裂带两端的,是社会的分歧、对立和断裂。当前中国社会中的一些矛盾和对立,有相当一部分就是沿着这条主要断裂带展开的。"仇富"与"嫌贫"意味着精英和民众之间的裂痕已经大大的加深。前些年我就曾分析过这样的现象:在网络上,人们可以看到对精英的奚落和羞辱越来越多,而精英本身似乎也变得越来越专横和霸道。当房地产商说,我们是给富人盖房子而不是给穷人盖房子的时候;当北京的出租车公司所有者说,换什么样的车型是我们公司的事情与消费者无关的时候;当有知识精英说普通老百姓反对我的观点恰好说明我正确的时候,我们既可以体会到精英的霸道与专横,也可以体会到精英与大众的裂痕在加深。这种断裂的社会结构反映在行动的层面上,就是上层寡头化与下层民粹化的趋势。这样的结构性背景,无疑为理性地解决中国社会所面临的一些问题增加了难度。

其实,在一个失序的社会中,无论是社会的下层还是上层,甚至就是企业等行动者,都往往是生存在一种非制度化的状态。

前面说到的河南高速天价收费案,形象地表明一个行业的非制度化生存状态。一名农民,两辆挂假军车牌照营运的大货车,8个月2361次免费通行高速公路,偷逃过路费368万余元人民币,而其利润才只有相对少得可怜的20万元。据报道,在8个月的偷逃过路费期间,如果正常缴费,需缴纳90万元;而如果要保证有利润,就得超载,而超载又面临高额罚款,在其368万元涉案金额中,仅罚款就达278万元。这意味着,在这样的环境中守法经营的可能性是不存在的。这样的状况,不仅仅在运输业存在,在其他的行业也不同程度的存在。比如乳品业,三聚氰胺事件几乎摧毁了中国的乳品业,而最近发生的皮革奶又给乳品业雪上加霜。问题是在于,这是否仅仅是一个道德或监管的问题,道德和监管的因素自然是不可否认的,但在其背后,实际上我们可以看到一个产业的生存状态。当时的报道就表明,在这样的一个产业生态中,你只有两种选择,要么像其他经营者那样使用三聚氰胺,要么亏损倒闭。而最近家乐福和沃尔玛两大跨国零售巨头因涉嫌欺诈受罚的事件,更说明,在一个生态已经恶化的环境中,一个在其他环境中奉公守法的企业也会"变坏"。在这个事情发生之后,有人就提出这样的问题:两大商业巨头的发展史表明,价格欺诈并非其成功范式的组成部分。那么,何以在中国敢于这样做?什么样的激励造成了现代版的"橘生淮北则为枳"?答案是,与业界生态有着直接关系。

在一个失序的社会中,受到伤害的不仅仅是社会的下层或弱势群体,其实也包括社会中的其他人,甚至包括社会的上层。前面所说的现在许多人都自认为是弱势群体,就是一个很值得深思的现象。在公务员考试中,常常有几百甚至几千人竞争一个名额,但就是在这样一种让人艳羡的职业中,却又有相当一部分人却认为自己是弱势群体。我们不能简单地将这种现象斥之为得了便宜卖了乖。这里有很值得人们玩味的内容。去年,社会中议论纷纷的一个话题就是所谓第三次移民潮。有人认为,当下发生的向海外移民的浪潮是中国历史上第三大移民潮,此前的两次分别是1644年前后和19世纪中后期的移民潮。2010年6月10日,《环球》杂志与新浪网联合进行调查,截至11日19时,7000余名受调查者中有移民意向的高达88.2%。汇丰银行的一份调查显示,月收入在1.2万元以上或流动资产在50万元以上的中国内地富裕人群中,60%在未来十年有移民计划,移民目的国(或地区)前四位为:澳大利亚、新加坡、香港、加拿大。而且还有调查表明,在最近短短一年的时间里,移民的动机发生了明显的变化,原来移民第一位的动机是子女的教育,而在去年,移民的第一位的动机已经变成了安全。这里所说的安全,我认为可能不仅仅是指人身的安全(如去年发生的杀害儿童事件所造成的影响),可能还包括财产的安全,甚至包括更虚一点的对于未来的可预期性等。

中国需要一场社会进步运动

社会失序是对中国社会的一个严峻挑战。要实现社会的长治久安,有效应对社会失序问题的挑战,是我们必须要解决的问题。我们应当意识到并正视这种挑战,选择正确的思路来应对这种挑战。

有人认为,上述这些问题都是发展中形成的问题,发展中形成的问题应当用进一步的发展来解决。这是这些年来不断被人们重复的逻辑。从理论上来说,这当然是不错的,发展的成果可以成为缓解这些问题的资源。但是要看到,发展与社会失序的缓解并不存在必然的关系,而上述的一些问题,特别是其中一些社会矛盾的激化,有的还是由于发展造成的。特别是要看到,近些年来,我们的发展方式始终转不过来,这样的发展不但无助于问题的解决,反倒会促使问题的恶化。因此,解决社会失序的问题需要一些新的思路。下转11版

案例

乞讨的童年

本报记者 刘金松 周口报道

从温暖湿润的海南三亚回到阴冷干燥的河南太康老家,8岁的曹双全已在外"闯荡"三年。春节过后上学的第一天,他坐在教室里,来回晃动、张望,三年的乞讨经历,让他与整个班级显得格格不入。

曹双全是7个从三亚解救回来的河南太康籍卖艺乞讨儿童之一。

面对多年未见的孩子,父母们也并不都是如人们想象中的喜悦。曹双全的父亲曹可平说,"家庭困难,照顾不了,送出去卖艺还能有吃的,挣点钱,够我和他妈吃药。"

"你回来了,我可咋办?"

2月16日,当曹双全突然回到家时,让他的父亲曹可平多少有点意外。此前,曹双全的老板徐辉打电话告诉他说,孩子今年春节不回来了,要在外面干活。

今年57岁的曹可平,由于家里贫穷,在45岁那年,才娶了现在的妻子王两。这个比他小19岁的妻子,患有精神病,说话含混不清,有时还大小便失禁。

结婚3年后,曹可平有了第一个儿子曹敬全。4年后,第二个儿子曹双全出生。曹可平一度想把双全送人,"养活不了。"妻子基本不能干活,家里全靠他一个人操持,收入全靠五亩地,一年下来余不了多少钱。

从去年开始享受每个月50元的农村低保,但时断时续。为了缓解妻子精神病症状,每天还不能断药,20多块钱的费用,对这个家庭而言也是不小的开支。

在和孟堂村的杂技老板徐辉一起喝酒时,谈到了家里的困难。徐辉就支招说,可以把孩子交给他,带出去学杂技表演,"一月能挣1000多。"

经双方商议,曹双全认徐辉为干爸,改用徐辉儿子"徐乙超"的名字外出乞讨。就这样,这个本该坐在教室里读书的孩子,每个月为这个家庭带来1500元的收入。

刘玉珍今年8岁,家境和曹双全类似。母亲是四川人,患有精神病,流浪到淮阳时被其父亲刘中振收留,生了3个孩子后又走丢了。刘中振又找了一个患有痴呆症的妻子。家里最主要的财产就是两间窝棚。屋里的床上放着凌乱的被褥,床头的小桌上,堆满了锅碗瓢勺。

两年前,来自张集镇的杂技老板翟文志,丢下200元钱把刘玉珍带走了。这对常常开着大篷车四处要饭的刘中振来说,未尝不是一件好事。女儿回来后,他才发现,女儿身上多处受伤,右小腿上的伤口已经化脓,"挣不到钱就打,用打火机在身上烧"。

下转15版

访谈

中国社科院农村发展研究所教授于建嵘

孩子的权益 永远要放在第一位

本报记者 刘金松 北京报道

经济观察报:从海南三亚解救回来的河南省周口市太康县的7名乞讨儿童,并不是被拐卖的,而是在父母的允许下出去乞讨,有的甚至还签有聘用协议,对此你怎么看?

于建嵘:这个更应该提高警惕,我看了关于河南太康卖艺乞讨儿童的相关报道,为什么这个地方出现了这么多外出乞讨的孩子?他们把孩子作为了发家致富的工具,这比童工还要坏。

根据现行法律规定,不管是父母带未成年人外出乞讨还是将未成年人交给别人带出去乞讨,这种行为本身就是违法的。

经济观察报:怎样防止孩子的父母或者其他监护人,做出伤害孩子的行为?

于建嵘:当法定监护不愿意承担或者不能承担监护责任的时候,国家应该怎么办?我们已在2月23日公布了《关于建立国家监护(未成年人)制度》的议案建议,在私人监护人缺失的情况下,国家要积极主动承担起养护和监护未成年人的职责,给未成年人一个模拟的"正常"的大家庭,不让缺失监护人的儿童无家可归。这份议案将由政协委员或人大代表在今年的全国"两会"上提出。

经济观察报:外出卖艺乞讨现象在当地存在不止一年了,在以往也出现过乞讨儿童被虐待,走失,甚至被打死的情况。但这种现象一直没有得到纠正。

于建嵘:这是地方政府责任的缺少,没有很好地履行它的责任。

经济观察报:地方政府有一个担心,就是怕背上"乞讨之乡"的名声,不愿意积极作为。从太康的情况来看,当地警方的调查往往是滞后于媒体报道,当媒体挖出一个案例的时候,他们才会出面澄清或解释。

于建嵘:这个更要批评他们,他们怎么能这样呢?这几个孩子在三亚被发现,找回去之后,当地政府一直都在遮遮掩掩。在媒体的连续报道中,那个组织乞讨的老板,竟然让他跑了,这说明地方政府一点法治观念都没有。现在知道害羞了,怕戴帽子了,以前干什么去了?

文化保护

访谈

中国城市经济学会理事、
长安大学城市研究所所长王圣学：

割断历史的城市无法令人怀念

本报记者 张延龙 西安报道

经济观察报：目前许多城市都在进行大规模的拆迁建设，也引发了有关保护与开发的大量讨论，这两者确实存在矛盾吗？

王圣学：中国目前正处于工业化和城市化高速增长时期，很多城市的建设规模都非常大，比如说北京一年的开发量甚至超过整个欧洲，西安每年的开发量也有几千万平方米的建筑面积。

但同时，中国又是全世界最古老的国家，文明史超过5000年，包括西安在内的许多城市都有大量的历史文化遗存，这些城市的改造不仅仅是地方政府的问题，而是整个社会各个层面都高度关注的问题。在我看来，这两者确实存在矛盾，但不是绝对对立的。

经济观察报：在城市的开发保护中，西安具体面临哪些问题？

王圣学：未来10年西安主城区要建成850平方公里，1000万城市人口，10年之内要比现在的规模翻一番。

这是什么概念呢？新中国成立时西安市区人口只有39万，建成区面积只有14平方公里。经历了新中国60年的发展才达到目前的规模，这意味着未来10年西安的发展规模相当于过去60年的总和。如何在快速扩张中，保持、保护西安的历史文化特色和遗存，显然已成为一个突出的问题。比如西安城墙的问题，被国内媒体和社会各界所关注，这是很正常的，因为西安城墙是当今世界保存最为完整的，西安城墙不只是西安的，也是中国和世界的。

经济观察报：具体而言，如何在发展中调节这两者间的矛盾？

王圣学：首先要做好城市规划，通过规划划定保护区域，不能一味"拆光迁完"，在这个基础上，我赞同一种积极的保护思想，通过开发建设来实现保护。消极的保护最后的结果就是保不住。

但是，积极的保护并不意味着一切都要为开发让路，而是要明确指导思想，即赚钱不是目的，保护才是目的，商业化可以适度而不能过度，其目的是为了保护历史文化的遗存，使人类文明得以延续，而不是为了利润最大化。

目前西安在古都保护中，由于指导思想的偏差，出发点的差异，其结果虽然实现了一定程度的保护，但还是有问题的。比如说在皇城区的开发改造中目前存在的建筑风格、色彩、高度问题，和经市政府批准的《唐皇城复兴规划》差距较大，这是值得引起重视的。

每一个城市管理者都需要正确认识开发与保护的关系，重视城市记忆。

一座城市的凝聚力、认同感实际上并不只是来自这座城市的宏伟蓝图，而是源自这座城市的历史和记忆，如果把城市的历史文化遗存都拆光，人们还怎么认同？割断历史的城市是无法令人怀念，无法令人流连忘返的。

访谈

全国工商联房地产商会会长聂梅生

搞保障性住房不能是无米之炊

本报记者 田鹏 北京报道

经济观察报：以石家庄为例，对于中央下达的保障房建设任务，1/3由政府自己做，2/3交给大中型企业。但地方政府又抱怨，建设任务指标没有配套的用地指标，应该怎么看地方政府的这些诉求？

聂梅生：今年是比较纠结的一年，大量的搞保障性住房，不能是无米之炊，这个米一个是钱，一个是地。

公租房完全丢给政府，没有那么多的钱；让社会力量来建公租房，没有退出机制。房地产商最关心的就是退出机制。没有一个退出机制是不行的。一开始投的那部分钱怎么退出？一是政府回购，至少让我保本；你要是不给，就要允许我从金融市场退出，我去做REITs（房地产投资信托基金）。有三种退出方式，资产变现、公司上市、REITs。

社会力量介入公租房建设，一定要保土地使用权拿到手，不然谁都不肯干。

经济观察报：你觉得公租房的效果会如何？

聂梅生：公租房的效果取决于大家认可不认可，我对公租房到底能解决多大的问题持怀疑态度。

个人租房，也就是我们说的二级租赁市场的作用可能不亚于公租房。现在要求公租房的租金是市场价格的70%，那么看这个数字是不是有吸引力了，我觉得在一线城市有吸引力，在二、三线城市就没有太大吸引了。

经济观察报：公民居住权利的保障实际上不仅仅是房价和房源的问题，还与户籍等制度问题缠绕在一起，保障房对公民居住权利保障会有怎样的影响？

聂梅生：中国现在比较大的一个弊病就在户籍上，居住不能自由流动。行政干预的力量太强，让房地产搞到最后，不是炒房子，炒地皮，而是炒户口，炒结婚证了。

案例

大明宫"漩涡"

本报记者 张延龙 西安报道

二月的天乍暖还寒，过多的空气粉尘给城市蒙上一层阴翳。登上被称为"盛唐第一门"的大明宫丹凤门城楼，只能望见林立在不远处的高楼大厦们绰约的身影——它们环绕着这座占地达3.2平方公里的巨型遗址公园。与其一路之隔，正对丹凤门的是尚未拆迁的城中村村落，略显破败。

在3.2平方公里的核心区遗址保护公园之外，是4倍于公园面积的"周边改造区域"，统称大明宫遗址区，如今已成地产开发商热土。

争议正源于此。从2007年西安市决定启动这项总投资1400亿的庞大计划起（其中公园部分投资约120亿），有关保护与开发、文物与地产等种种争议，便始终在民间、媒体、政府不同部门中明里暗间纠葛，深陷舆论"漩涡"的地方政府则一次次竭力平息物议，并试图用行动证明保护与开发并非悖论，政府能够通过创新模式在两者中达成平衡。

舆论漩涡

大明宫规模约相当于故宫4倍，而经历唐末的战火和千余年的时光流逝，到上个世纪，留在历史学者眼中的大明宫遗址只剩下"几个大土堆孤零零地立在初秋的玉米田中"。

西安决定改造保护大明宫遗址。2007年，西安市委、市政府成立西安市大明宫遗址保护改造领导小组，由书记、市长挂帅组长，并将工程整体委托与曲江新区。在这之前，由段先念担任管委会主任的曲江新区曾因其独特的"曲江模式"而广受关注。

规划之初即有学者就这种模式表示出一定的忧虑。2007年，社科院考古研究所学术委员会主任刘庆柱在接受媒体采访时说，"我了解的曲江模式，就是划定一定保护范围给管委会，使其承担该区域的保护工作，同时给它利益，以开发养保护。这种模式在国内外都是无先例的。西方的文物保护都是国家行为，由国家财政支出，一般连基金都不用。"


对大明宫遗址的开发自开始起就争议不断 IC供图

"我们是做遗址保护的，并不适合谈开发与保护的问题。"2月22日，大明宫改造办策划推广局局长何建超婉拒了本报的采访。

他的谨慎并非毫无缘由。随着保护改造的进行，大量开发商开始介入，各种以大明宫为卖点的楼盘广告出现在西安大街小巷，大规模争议随之而来。

2009年9月，《21世纪经济报道》称大明宫改造项目"借遗址改造炒地"，其过程是"先讲一个很大很美的故事，用电影、电视剧、晚会等文化形式去讲，大手笔投入让故事深入人心；然后建主题公园，引来游客和现金流；最终，周边土地快速升值。"

此后，包括《新京报》、《时代周报》在内的诸多媒体都以此为主题对这一模式提出了不同程度的质疑。

中国社科院考古所所长徐苹芳说："严格说来，大明宫的考古工作，除韩元殿等几处重要遗址，尚未完成。但是现在，大明宫遗址被粗暴填平，特别是在太液池附近建起了地下博物馆，这对国家文物是一种极大的破坏。未来大明宫考古工作如何进行？这是个没有答案的问题。"

平息物议的重要方法是宣传。这段时间里，曲江新区在大量当地媒体购买版面投放广告，反复宣扬其在文化产业、遗址保护方面的重要成绩和曲江模式的正当性。

最终，这些不同层面的质疑并未实质影响工程进度，去年10月，大明宫遗址公园如期开园，当地人士评价说，这显示了尽管有争论，但陕西省、西安市主要领导对曲江模式和团队依然认可。

缺钱的烦恼

曲江总为这些批评声感到委屈，在他们看来，曲江模式就是在政府没钱的情况下，如何用市场机制来发展城市的一种模式，其结果是在相当大的程度上改善了城市破旧落后的风貌，展现出与以往所不同的西安。

段先念在去年接受媒体采访时说，"（对于外界的负面新闻和评论）我从来不看。因为我自己走的路，我们自己很清楚。曲江就是在争议中壮大的，我们不在乎。有争议，这很正常。"

他们习惯以结果倒推证明过程和出发点的正确，其逻辑是"如果我不来开发改造，怎么会有如今曲江、大明宫漂亮、整洁、大气的景观？"

但一些学者则担心，由于缺乏可比较性，这一逻辑实质上并无意义，"因为完全可以做得更好"。

已被当地政府批复的《唐大明宫地区保护与改造总体规划》显示，"规划将该区土地强度提至最高，既促进了该地域的复合使用，打造出独具特色的地区名片，同时大大提升了地区的土地经济"。

本报获悉，在曲江新区正式介入大明宫项目之前，当地曾有一份可行性研究报告报呈至当地决策层，该报告的思路是"保护遗址，努力保护大明宫遗址的原真性和完整性"，而其模式是"以遗址保护为主，同时有利于城市大面积生态环境的治理是一项完全的公益事业，因此其投资主体应该是国家和省市政府"。

但由于种种原因，该思路并未获得认可，主要是因为资金问题。

而如今，大明宫项目的资金问题已不是问题，以中建股份所获某处地块为例，该模式显示了大明宫改造办已与开发商形成了关系错综、牢不可破的利益共同体——投资+地产+工程+设计联动。

其具体合作是，中建股份向大明宫改造办提供13亿元资金，以供其进行拆迁安置，大明宫改造办则需将410亩周边地块以每亩360万的价格对其挂牌转让，资金使用期间，大明宫改造办向中建股份按照央行贷款基准利率支付1年资金占用费。

此外，中建股份还将与大明宫投资集团签订合同，承接某城中村150万平方米的安置项目建筑工程，总承包价约26亿元。同时，大明宫改造办以3000万元聘请中建股份下属的西北院为大明宫遗址公园顾问。

这一与大明宫遗址公园仅一路之隔的项目即将开盘，容积率2.95，3月份推出的房源高33层，也许在整个大明宫遗址公园内，也找不到比这更高的建筑物了。

案例

居住权

"住有所居"的石家庄难题

本报记者 田鹏 石家庄报道

2月23日中午，整个石家庄笼罩在浓重的灰霾中。石家庄廉租房社区建华家园的工地上，零零散散的工人在聊天。紧挨着一期工程的二期工程有两幢同样的住宅楼，只建成了约7层，被绿色的防护网包裹着。二期工程中有石家庄首批320套公租房，由原来的廉租房调整而来。2010年12月份，石家庄市房屋销售价格同比上涨8.7%，环比上涨1.3%，其中同比涨幅居全国70个大中城市第九位，环比涨幅居第三位。

而根据去年年底中国社会科学院财政与贸易经济研究所发布的2011年《住房绿皮书——中国住房发展报告（2010–2011）》，石家庄位列房价泡沫指数最高的城市第七位（0.520）。城市房价的泡沫成分占实际价格比例在50%以上。房价与城市收入水平相比，偏高太多。

保障性住房大致分为限价商品房、经济适用房、廉租房和公租房。在政策的推进和实践中，政府政策渐由"居者有其屋"调整为"住有所居"，只租不售的廉租房和公租房重要性日益强化。

去年6月，住建部等七部门联合出台《关于加快发展公共租赁住房的指导意见》。其后，政策取向日益明显。如今，2011年内全国要建设1000万套保障房的计划成为各地"房事"的最大兴奋点。

然而，《住房保障法》立法缺失；中央政府只有任务目标，没有完整清晰的实施计划；主要的实施人——地方政府"不情不愿"；"土地财政"格局难以改变；现实环境中保障房"钱地两难"，又与户籍等制度性错误缠绕在一起，兑现公民居住权的"住有所居"梦难圆。

沉默的廉租户

23日，已建成的廉租房社区安苑小区也笼罩在灰霾中。这个位于石家庄南二环之外的小区共有A、B、C三区。其中的B、C区是石家庄已建成的最大廉租房社区，共有1349套廉租房。

C区共有7幢约20层的蓝色住宅楼，从外面可以看到安装了空调的单元比例不大。区内人车两稀，楼下停放的大多是自行车和电动车，偶有中档汽车停在楼下。

1958年生人的孙先生是住在1号楼2单元16楼的廉租户。未婚，罹患二级智力残疾，没有收入，难以独立生活。他76岁的父亲和75岁的母亲和他一起住在60平米的廉租房中。父亲的退休金是三人最主要的经济来源。

孙先生是长子。早前，与父母兄妹一家6口人住在只有49平方米的房子中。后来，长子孙先生和三儿子一家都申请了廉租房。

相比于其他孩子，老夫妇更担心有残疾的长子孙先生。孙先生没有工作，也没有低保等社会救济。老夫妇担心一旦自己去世，孙先生将如何生活。

孙先生不能获得低保的原因是户口和老夫妇在一起，收入平均下来，不符合低保的条件。老人曾提出将孙先生的户口分出去以获得救济，但被告知"（孙先生迁居到）廉租房不给分户口，买房子就给分。"

据石家庄当地媒体报道，截至2010年年底，石家庄市区已享受住房保障的家庭共计93660户，占市区家庭总数的15%。在2010年领取廉租房保障（包括补贴和实物配租）的家庭有32383户其中，市区29076户。县（市）矿区3307户。

公租房大跃进

住建部下达的在2011年完成1000万套保障性安居工程住房规划，落在石家庄市住房保障和房产管理局头上的是29700套。其中，公租房占了近2/3。

2010年石家庄的公租房只有在建的建华家园二期中由廉租房调整而来的320套公租房。而就在短短数月之前的《石家庄市住房建设与保障规划(2010–2012年)》中，2011年的公租房建设目标只有700套，2012年也是同样的数字。而现在的2011年一年的任务量就是17500套，是原计划的25倍。

石家庄房管局住房保障处处长赵工认为，这1万多套的指标下来，还没有完整的方案就匆忙上马，其中的隐患很大。"保障性住房的任务下达没有什么计划性和科学性。1000万套怎么出来的？任务不是规划来的，是分来的！"赵工说。

石家庄的保障性住房部门本来是想采取"适度加量"的方式，通过2011年的700套公租房建设摸索试点，但现在却是制定办法与开工同时进行，很多细节的工作没有完成。赵工举了廉租房建设中的例子来说明细节的重要，在早期的廉租房建设中没有设置自行车棚，后来就发现，自行车是廉租房住户的主要交通工具，停放成了问题。

赵工认为，因为缺乏相关的配套政策和完善的规划方案，使得房管单位在中央与地方的土地博弈中成为"压力最大，最困难的部门"。其中，"跑地难"还甚于融资的困难，"中央只下了保障房建设指标，用地指标没有同时下达。我们坐做蜡了（处于尴尬境地）！"

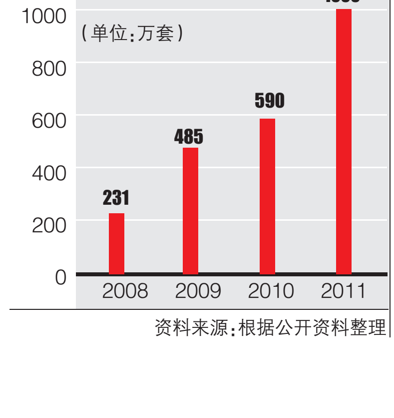
现在情况有所转变，保障性住房建设变成了"政治任务"，"土地局和财政局也着急。土地局现在会主动问我们这块地行不行？"

在石家庄面向城市中低收入人群的公租房规划中，政府直接建设只有约1/3，另外2/3主要靠"开发区、产业园区、大中型企事业单位和学校的社会机构独立或联合"来建设。

但在保障性住房建设中肩负重任的大中型企事业单位对于建设公租房却并无积极性，赵工就认为现有的政策"不会让他们心动"，开发区和园区的企业也可以通过"在附近的县里找房子和班车"来解决问题。

按照赵工的说法，真正能让企业心动的是土地性质的调整，如果"变为住宅用地，企业就能拿到地，就能够变现，就有了升值预期"。辅以"5年或10年之后可以卖"的政策和加大的政策优惠幅度，才能让企业投入到保障性住房的建设中来。"现在只租不售，企业看不到前景。"

近年我国各类保障性住房开工量



资料来源：根据公开资料整理

社会失序是当下的严峻挑战

上接10版

在最近的一次演讲中，我曾经讲到这样一个问题，即第二次转型的挫折与对发展的质疑。在这个概念之下，我要说的是这样一个意思：我们的社会要立基于一个什么样的基础之上，一个什么样的基础才能让我们这个社会成为一个和谐的社会，一个什么样的基础才能实现真正的长治久安。从历史的眼光来看，我们曾经实现了一次成功的转型，当时是非常好的解决了这个问题。我们可以想一想，在改革开放之前，我们的社会是立基于一种什么样的基础之上呢？是意识形态。我是坚持社会主义方向的，我是为了实现共产主义的，这就是一切的理由。所以那个时候人们相信宁可要社会主义的草，不要资本主义的苗。但是这样一个基础在文革时期已经耗掉了。这时我们实际上面临着一次转换，要从意识形态这样一个基础转到绩效这样一个基础。这就是以经济建设为中心，发展是硬道理。应当说，这一次的转型非常成功，它使得我们快速发展了三十年，也奠定了这一段相对和谐稳定的基础。

但是这样一个新的基础在九十年代后期的时候就已经开始受到一部分人的质疑。比如，在国有企业改制中形成的失业下岗人员会提出来，你经济是发展了，但跟我有什么关系？社会中下层弱势群体也会提出类似的问题。这说明，从上个世纪90年代中后期开始，我们将社会的基础完全建立在绩效和发展上已经不够了。当然这绝不是说不要发展了，而是说仅有发展不够了。正是在这样的情况下，很多社会问题和社会矛盾开始出现。这实际上是表明，这个时候我们面临着又一次转型，需要将我们这个社会立基的基础由绩效转到绩效加公平正义上来。应当说，中央政府意识到了这个问题，提出科学发展观和和谐社会的新理念，就是要解决这个问题。也就是说，一方面我们的经济有一个快速的发展，另一方面又能够实现基本的公平正义，我们这个社会才会有一个新的稳固的基础。但是问题是这次转型的阻力太大，更为困难。我们知道，第一次转型的主要阻力是旧的意识形态，这样的阻力实际上是比较容易克服的，而且可以说在文革后期，整个社会就此有了基本的共识。但是第二次转型的情况就很不一样了。这次遇到的不是意识形态的阻力，而是更强有力的既得利益集团的阻力。这次遇到的阻力太大。在这样的情况下，需要在第二次转型中解决的那些问题，比如说民主制度的推进、法制的建设、对于权力的制约、对于既得利益集团的约束、公平正义如何得到维护、社会当中的规则和秩序如何建立等等这样的问题，推进就相当艰难。包括现在转变发展方式的困难，真正的原因其实也在这里。

在第二种基础没有完全形成的情况下，我们就只能继续依赖第一种基础。为什么都说要转变过去传统的发展模式，但在实际工作中仍然是片面追求GDP？为什么在一些地方发展已经开始陷入走火入魔的状态，大拆大建，拆了城市拆农村？为什么一些地方还是不顾经济效益地盲目上大项目？原因就在于此。这就好比一桌人吃饭，本来就很饿了，但现只有凉菜上来了，热菜始终上不来，人们就只能使劲吃凉菜，甚至拍黄瓜里面一点汤都喝了。所以我们的发展为什么会偏离，现在人们对发展的质疑，就是因为我们转型还未成功。

面对社会失序，单纯的维稳也是不能奏效的。社会稳定当然是需要的，但是要看到，面对社会失序的时候，仅有维稳是不够的。而且，我们要看到，当我们把稳定压倒一切作为目标的时候，很可能会造成一种倾向，即将为解决社会失序所必需的变革作为可能会威胁社会稳定的因素而束之高阁。

在两三年前，我们就提出一个提法，叫中国需要一场社会进步运动。回顾历史，我们可以发现，西方发达国家在发展的过程中也遇到过类似的情况。以美国为例，其走到今天，并不仅仅是经济发展的结果，也是与社会进步的过程直接有关的。具体来说，有三件事情对于美国的社会进步起到了重要的作用。一是19世纪末20世纪初的社会进步运动；二是罗斯福新政第二阶段所进行的社会变革；三是上个世纪60年代发动的建设伟大社会运动。在经济快速发展了30年，而社会中存在明显失序趋势的今天，我们也需要一场社会进步运动。这种社会进步运动的根本目标，是建立起能够确保公平正义的机制和制度安排，在这个前提下，规则和秩序才有可能形成，社会失序的问题才可以真正得到解决。

案例

公众知情权

焦作财政改革的民意伸张

本报记者 宋馥李 焦作报道

2011年2月21日，焦作市“两会”开幕，焦作市的2011年度财政预算报告(草案)接受审议。

焦作市政协委员杨家卿注意到了一个有趣的事儿，在会议中心的圆形报告厅里，焦作市财政局搞了些小创意，以动漫形式解读政府财政预算项目支出。短短8分钟的动漫，包含了丰富的信息，展示了焦作市2011年度市级财政资金安排的概貌：教育支出1.08亿元，社保医疗支出1.96亿元，城市建设支出1.98亿元……

焦作的预算公开发端于1998年，在12年的财政改革中不断深化。当全国大部分地方还在为预算支出公开不公开，公开到类还是款而博弈和交锋时，焦作的财政改革已持续了10年，预算公开早已成为常态。

登录焦作财政综合信息网，名为“财经沙盘”的栏目下，可以查询到历年的财政预算和决算，这些预算细化到项级科目。还有财政供养的各部门事业单位的公务员的工资福利收入，例如：市委书记路国贤的职务工资1410.00元、级别工资1387.00元……实发工资4697.13元。

民权何以伸

去年10月，焦作市某部门的报账员到会计工作站报账，遇到了新的问题，虽然单位拥有预算资金的使用权，但他被告知“报销暂停”，并领回一张《预警通知书》。通知指出，单位车辆运行费支出过快，要求查找原因、说明情况，并制定有效措施。

这是2010年7月焦作市“公务支出量化控制和预警管理”全面推开后的影响力。这项新的改革举措，直接指向敏感的“三公消费”，市直各行政事业单位公款出国（境）、车辆运行、公务接待等主要公务费用支出。具体做法是：量化控制指标，明确支出“上限”，各单位诸如接待费、公车燃修费等，每季度有个预期警戒线，当达到或超过这个警戒线，就会受到警示甚至限制。



焦作财政改革已持续10余年，预算公开已成常态 本报资料室

前不久，焦作市财政局宣传科科长赵立峰收到一条短信。短信是孩子的学校群发的，呼吁家长们在财政局公开征集下一年度预算项目的意见时，一定要投票涉及学校建设的项目。

2007年底，焦作首次将60个公共项目放在网上让公众投票，并最终根据得票多少选出前10项列入政府预算。

这样的投票有什么作用？

2010年，焦作市财政收入中除了保证基本支出，可真正用于办事的可支配收入是7个亿，而来自各部门事业单位申报的项目资金则是80多个亿，这个比例达到了1:13。

“分配的过程非常痛苦。征集民意，专家论证是我们最大的依据。”焦作市财政局预算编制局局长任立宏说。

焦金雷是焦作大学党委副书记、教授。从参与预算以来，他从一个热心于预算监督的公民，成为了论证专家库里的专家，手上握有焦作市财政局颁发的聘书。他觉得格外有荣誉感。“每次开论证会，我都感觉是代表焦作纳税人，给他们的钱把关。”在他的办公室里，有关预算监督的材料，足有一米高。

焦作市财政局预算监督局副局长郭芳，常常负责具体组织社会听证会。在她的印象中，听证单位常会被听证代表问得下不了台。1月27日，在城市公交财政补贴项目社会听证会上，来自市公交公司的一项支出安排，就受到了几名代表的质疑，该笔资金用于为公交车安装GPS监控系统，目的是可以随时掌握车辆运行间隔，提高营运效率。

结果，有听证代表便拿出了非常具有说服力的依据：在焦作，公交车的配置水平是每万人7台次，而国家规定要达到每万人12台次，焦作的公交车配置还存在很大缺口。在现有车辆上安装GPS，属于锦上添花，还不如用于购置车辆，这样更能发挥这笔钱的效用。

焦作模式引起关注

冯素霞是焦作市财政局一名普通的会计，作为第一线的人员，她亲历了焦作财政体制改革的主要时期，也包括2000年那次会计委派的“夺权”。之前，她是焦作市政公司的会计，改革后成为一名政府会计。

在那之后，她的工作“发生了很大的变化”，不用再惟领导之命是从了，超脱了很多，但在专业上的压力却更大了。如今，她要负责几个部门事业单位的会计工作。刚改革的时候，很多单位是不习惯的，私下打招呼请她放松监管。但这几年下来，焦作的部门和事业单位已逐渐习惯这种管理方式。

要谈焦作预算改革，不能不谈发生在2000年3月3日的这件事。

这一天，焦作断然强推会计委派制度，宣布由政府会计“夺回”全市财权：251个行政事业单位的财务科被14个会计工作站所取代，财务章被收回，银行账户被取消，原有的600多名会计的工作被78名委派会计所承担。在保障单位资金使用权、所有权、审批权不变的前提下，实行国库统一账户、统一收付制度，单位财务报账实行一把手、纪检组长、报账员、委派会计“联签会审”。

时隔多年，每次谈起，财政局局长申相臣都会用“惊心动魄”来形容。当从各单位清理出滞留、挤占、挪用、坐支非税资金2亿多元时，所有人都惊呆了：当年焦作市本级财政收入也只有6亿元！

“会计委派”为下一步深化改革提供了平台。之后十年，焦作市财政局推行的四权分立、村财乡监、乡财县管，都直接受益于会计委派。焦作市财政局预算编制局局长任立宏说：“可以说我们的会计委派制抓住了根本。”

悄然实行了几年后，焦作经验或者说焦作模式，逐渐引起关注。

多位公共财政的研究者认为，“参与式预算”可以作为政府治理改革的切入点，有序引导公众参与，推进基层民主。在这种背景下，无数希望投射到焦作这个河南西北部小城：焦作预算改革能否持续深化，为中国的预算改革提供镜鉴？

“历史的机缘和不间断的尝试，让焦作财政改革跑在了前面，但接下来，改革的深入和提升，则需要自上而下来推动政府治理方式的变革。”见证了焦作预算改革全部历史的焦作市财政局副局长张继东说。

访谈

焦作市财政局长申相臣

公共财政改革势不可挡

本报记者 宋馥李 焦作报道

申相臣、河南省焦作市财政局局长，焦作财政改革12年的急进，他既是主要设计者，又是领军践行者。焦作经验，他是如何看待的？

经济观察报：你怎么理解参与式预算？在中国现有的体制下，应该怎么推进参与式预算？

申相臣：公共财政与百姓生活密不可分。请老百姓参与公共财政预算的决策和监督，知道政府的钱从哪里来，用到哪里去，效果怎么样，也是政治，并且是老百姓最关心的民生政治。我曾经到美国、欧洲考察过，其实除了每几年一次的政府大选，日常的民主活动就体现在参与社会管理和公共治理上。

我国好多地方不敢提参与式预算，总害怕影响稳定，会出乱子。其实，从焦作10多年来财政预算公开和参与式预算实践看，只有好处，没有坏处。它不会把人的思想搞乱，只能让老百姓对政府更加了解和信任。公众参与的过程，就是政府和老百姓沟通及互动的过程。缺乏这个机制，老百姓总以为政府在乱花钱，你请他参与进来以后，他就知其然、也知其所以然了。

经济观察报：现在评价焦作的财政改革，会计制度改革始终是重要一环，当年的改革是否与《会计法》有冲突？

申相臣：我们当初改革时，主要是“救火”重于一切！当时只是一个朴素的目标：管住会计不做假账，财政资金全部入笼。但能管住账却管不住人啊！你想，单位领导可以解决会计的住房问题，可以提拔他当科长，《会计法》能解决吗？所以下决心釜底抽薪。现在回过头总结，每一项改革都不是完美无缺的，等你完美了，就失去改革契机了，更没有创新了。

经济观察报：梳理这12年来的改革，焦作财政改革得到了焦作市委市政府的全力支持，这种改革环境也属难得吧？

申相臣：这是中国特殊的体制决定的，改革环境往往就取决于主要领导人的执政理念和能力。2008年1月，当时市委市政府的1号文件，就是关于财政改革的，这在全国来说也很少见，这是我们改革的尚方宝剑。

经济观察报：有句话说，搞财政改革就是革自己的命。

申相臣：“革自己命”绝不是一句空话。当局长的原来说一句话就可以使成千上万甚至更多的钱花出去了，现在就不行了。

这几年，外地出了多少案件，但焦作基本没有领导干部经济犯罪，这是很难得的。中纪委的领导有一次和我们座谈说，你们搞财政改革制度创新，不仅促进了经济发展和社会进步，还保护了干部。这是中肯的。

经济观察报：各地来焦作学习考察财政改革经验的也很多，焦作经验有没有成功地推广开来？

申相臣：2001年10月，河南省政府在焦作召开全省财政支出管理改革会议，主题是总结推广焦作的经验。开完会以后，有五六个市也推行会计制度改革，但是，没有几年，基本上都停滞下来了，甚至和国库制度改革不协调，又退回去了。

改革肯定是有阻力的，最大的阻力就是权力调整和利益分配中的矛盾。但我认为，公共财政改革势不可挡，有些地方有些时候改革暂时停止甚至倒退，不是理念上的失败，是战术上的失败。改革不能硬碰硬，有时要迂回前进。我体会改革不仅需要勇气和魄力，更需要理性和智慧。

经济观察报：有没有担忧，如果焦作将来换了主政者，改革会不可持续？

申相臣：这个情况在中国是普遍存在的，正因为此，我们的每一次改革都有政府文件做制度保障，另外，我们的改革有群众基础，靠制度和科技支撑。新任领导也会承前启后，主动适应。焦作财政改革制度创新一直没有停步，几届领导都认为这个制度好，并且一直在创新补缺。

经济观察报：要继续推进改革，有没有一些体制机制上的障碍很难去解决，或绕开？

申相臣：有。我们焦作现在推行的财政管理分权制衡机制，分为预算、执行、监督、评价四大板块，相互牵制，相互促进。

我们这样改了之后，中央和省里没有改，对内我们是按照这个机制实际运作，但是对上级部门还要业务对口，还得保留原来的虚拟架构，我们叫内方外圆。国家没有这方面的体制，我们又想创新，那就必须有伸缩性，可宽可窄才能适应环境。

案例

民间资本

温州千亿民资地下求存

本报记者 陈周锡 温州报道

在信贷紧缩下，即便你现在证件齐全，抵押物很充足，但还是无法从银行贷到资金，这让一些温州企业主焦虑万分。

为取得银行贷款，这些企业主纷纷找到方培林，让他来解决其资金难题。作为新中国第一家私人钱庄的主人，温州方兴担保有限公司董事长，方培林30年来一直活跃在温州民间金融的最前线。他说，在“以存定贷”要求下，现在银行“也没钱”，如想取得银行贷款，必先解决其存款问题。

于是，一场发生在温州的存款大战拉开帷幕。

“目前温州至少500亿元在各银行存款账户中流动。”方培林说，在银行、企业、中介、储户等各方参与下，这场围绕存款展开的民间金融交易，自新中国以来首次在温州大规模出现。他认为，在小额贷款公司未能遍地开花，绝大部分民间资金四处奔走时，活跃的温州民间金融市场在很大程度上解决了企业资金困难。

方培林说，政府应该大力鼓励、支持民间金融发展，让民间资金更好地为国家经济建设服务。“而如今我们看到的事实是，地方政府不应该管的管多了，应该管的还没有管理好。”

疯狂拉存，意在贷款

今年初，一位温州企业主拿着抵押物证件，去当地一家银行寻求贷款。该银行人士告诉他，存款准备金多次上调，再加上银行储蓄增幅减缓，根据银行“以存定贷”原则，该行如今已“无钱可贷”。“如今你只有两种选择：要么利率上浮100%，你依旧还是贷不到款；要么你去拉存款，我们再给你贷款，利率可以低些，月息6厘。”

迫于无奈，该企业主找到方培林，让他在规定时间里拉到一定规模的存款，开出的条件是：月息4厘。这意味着，该企业主为这1000万元存款，每月要额外支付4万元的佣金。即便如此，月息1分左右的银行贷款利息和额外佣金，对企业来说还是比较划算，毕竟他能从银行贷到款，且比月息5分以上的高利贷低很多。

于是，该企业主会根据存款期限、金额，预先向方培林支付这笔佣金。

由于所需资金量大，方培林又找到去储户那里筹钱的下家，要求其在规定时间筹集多少资金，给出的条件是：月息3厘。这些下家分散在各县乡镇，乃至温州以外的周边省市，拥有丰富的人脉资源。在协商中，下家给储户开出的回报是：月息2–2.5厘。在原有存款利息基础上，每月又多收入了2–2.5厘，几乎所有储户都会参与。

以1000万元存款为例，下家可获利5000–10000元，其中100万元的储户可增收2000–2500元。

在事先约定下，下家拿着各储户的身份证，去企业主指定的银行开户。在确保身份、密码安全后，各储户就会把钱打入该银行自己的账户，把存单传真给下家。下家把这些存单转给方培林。根据事先约定的利益分配，储户、下家、方培林都获得回报。如有储户中途退出，事先必须要告知下家，下家可寻找其他储户来顶替。

政府如何找准定位，对民间金融发展至关重要。如今我们看到的事实是，政府不应该管的管多了，应该管的还没有管理好

“目前温州至少有500亿存款以此谋利。”方培林说，去年以来在信贷紧缩下，这个依托银行“以存定贷”原则，而衍生出来的大规模民间金融市场，自新中国以来首次在温州出现。他说，最近每月经过他之手的银行存款就高达四五亿元。

为了做财务报表，一些银行也会主动找方培林拉存款，给出的条件是：月息一二厘。更恶劣的是，一些银行以发放贷款为由，迫使企业为其拉存款。尽管这些的存款期限只要一两天，但由于收益太低，他很难叫下家帮其筹集资金。于是，一些受时间限制的“打新股资金”、“企业资金”等，就会毫不犹豫地参与其中，一夜之间博取可观收益。

方培林说，这种民间金融交易，带动资金量大、涉及面广，不仅囊括温州几千亿元的民间资金，而且还可以向全国各地延伸。一位知情人士透露，去年浙江某市银监部门异常发现，当地很多储户集中到温州某银行开户，并把其在当地的储蓄转移至温州该银行，于是致电温州银监部门了解此事。在存款自由流动下，结果此事也不了了之。

据温州市政府公告显示，截至今年1月份，温州金融机构人民币存款余额约6532亿元，其中居民储蓄存款约3279亿元。

层层加码，民资出走

“在信贷偏紧下，民间金融还会继续疯狂，企业融资困难将前所未有。”方培林说，只有大力鼓励民间金融发展，让民间资金通过小额贷款公司形式，家家户户服务于经济建设。“政府如何找准定位，对民间金融发展至关重要。如今我们看到的事实是，政府不应该管的管多了，应该管的还没有管理好。”

方培林说，2008年银监会和人民银行联合发布的《关于小额贷款公司试点的指导意见》，规定自然人、企业法人和其他社会组织可投资设立小额贷款公司，是民间金融政策的一大进步。其目的是要在认可民间借贷市场的基础上，规范民间借贷，提升民间金融市场地位。

“银监会说‘试点’，就是让你大干。”方培林说，《关于小额贷款公司试点的指导意见》出台后，央行马上表示要大力发展小额贷款公司，再到2009年国务院农村工作会议，又提大力发展小额贷款公司，这说明中央政府发展小额贷款公司很迫切。

方培林说，一些地方政府只看到小额贷款公司要办，但并没有真正领会中央的精神。

比如《浙江省小额贷款公司试点暂行管理办法》规定，小额贷款公司的主发起人，是当地实力雄厚、信用优良的民营骨干企业。国家规定的自然人发起主体被彻底排除在外。同时，浙江省试点的注册资金也从国家规定的500万元提高到5000万元。温州市又在此基础上，从5000万元提高到1亿元，有的县市区甚至提高到2亿元。

这种人为抬高准入门槛，无疑将广大民间借贷自然人，挡在小额贷款公司大门外。

方培林说，小额贷款公司只贷不存，没有吸收公众存款的风险。成立时按照《公司法》去注册，出现纠纷直接去法院打官司，出了问题按照《公司法》清盘注销，不需要政府去承担任何风险。需要政府去做的，就是要加强金融监管，加大服务意识，对违规违法企业进行严惩。

今年，温州将加大小额贷款公司试点力度，预计全年新增15家，增资扩股10家，总注册资金达60亿元。

“这点贷款公司资本金，对企业融资来说还只是杯水车薪，更别提平抑民间利率了。”方培林说，任何自然人都可以开贷款公司，温州成立1000家贷款公司都不嫌多。只要贷款公司多了，让千千万万的民间资金浮出水面，民间利率自然会跟着市场进行调整。更重要的是，原先因为信息不对称，造成企业融资难、利率高的死结也顺其打开。

现在，温州诸多小额贷款公司面临局面是：贷款人排队等候，但公司已无钱可贷。方培林说，温州小额贷款公司的注册资金数量，与温州民间资本的巨大总量相比差距甚大，国家政策“收编”民间金融的初衷明显落空。

“贷款公司不能遍地开花，是一些地方权力的作怪，将国家决策打折扣的结果。”方培林说，至今大部分温州中小企业融资只能靠银行，银行还在排斥他们，无奈之下他们只有去找高利贷、民间金融渠道以自救。被晾在一边的温州几千亿民间资金，只能通过高利贷、银行转存等地下金融方式，极不安全地寻求生存空间。

一个可怕的事实是，“打着担保公司旗号放高利贷”的现象在温州非常普遍，且企业之间存在极为危险的高利贷连环担保。在银行贷款缩量下，一直活跃的温州高利贷市场再度疯狂，目前月息已飙升至5分，最高的甚至出现一两角。

之前人行温州市中心支行问卷调查显示，温州民间借贷规模约为800亿元，其中企业民间借款160亿元、个人民间借款470亿元、融资中介借贷170亿元。

访谈

浙江省国际金融学会会长、浙江大学金融投资研究中心主任金雪军

民间金融要阳光化

本报记者 陈周锡 温州报道

经济观察报：你如何看待目前温州民间金融？

金雪军：温州民间金融具有两面性，一方面它弥补市场不足，满足企业资金需求，在客观上起到积极作用；另一方面由于缺乏法律、制度规范约束，民间金融风险纠纷比较多，尤其是高利贷等。如何让民间金融，在法律、制度下规范运作，这就需要民间金融进一步阳光化。

经济观察报：如何做到让民间金融阳光化？

金雪军：为推动民间金融发展，国家相关部门在司法解释等方面做了很多工作，让其在法律、制度内规范运行。但随着金融环境、市场条件的变化，相关管理部门也要有阶段性的动态管理思维，根据条件变化来评估民间金融。

经济观察报：之前小额贷款公司被认为是民间资金阳光化的重要渠道之一。但由于各地设置门槛高，民间资金对小额贷款公司望而却步。

金雪军：现有银行的贷款利率，对民间资本难有吸引力，且目前办法规定，小额贷款公司不得进行任何形式的内外部集资和吸收公众存款，不得从两家以上的银行业金融机构融资，融资余额不得超过资本净额的50%，这也对运营灵活的民间金融构成了束缚。同时，小额贷款公司受到的监管比较严格，自然人也很难参与。

经济观察报：企业办小额贷款公司，其资金来源颇受争议，你是如何看待这一问题？

金雪军：我们需要大量的小额贷款公司，他们的实际资金来源必须要用自由资金。一些现金流比较充足的企业，除了可以在金融领域上进行多元化尝试之外，也可以通过金融手段降低实体经济波动带来的风险。如果资金来自公司本身的流动资金或民间集资的，那付出的成本更大，更难长期持有。一旦企业遇到风险，那谁来承担债务问题，又由谁来埋单？

经济观察报：在目前信贷偏紧下，如何解决中小企业融资难，又再次被各方提上议事日程。

金雪军：无论是利用银行还是其他担保机构，单一的融资渠道无法解决中小企业融资难问题，中小企业融资渠道应该多样化。长期以来，中小企业融资主要从银行和担保公司获得，形成了中小企业、银行和担保公司的三方关系。但对银行来说，争夺优质中小企业成为其战略重点，但高概率的呆账坏账使其信心不足。对中小企业而言，企业快速发展对资金需求巨大，然而其可抵押资产不多面临信贷歧视问题。对第三方担保公司来说，降低信息不对称，缓解风险，严格资本金要求，杠杆作用有限，风险集中承担。长期下来三方陷入一种“囚徒困境”。

经济观察报：如何打破这种“囚徒困境”？

金雪军：只有在原有银行、担保体制下引入第四方才能打破现有僵局，降低风险，达到共赢。这第四方包括风险投资或行业上游企业外，还要将信贷、投资、财政等新要素结合到融资中去。例如，可以用企业的股权资产、无形资产进行抵押，甚至是利用企业订单、应收账款甚至是品牌进行抵押贷款，但要注意违约风险。只有通过各种要素的打包式结合，才能有效地解决中小企业融资难题。



大学去行政化

案例

“出轨者”南科大

本报记者 吴娓婷 广州报道

3 月 1 日,南方科技大学即将开学。

有媒体评论员形容,南科大的创办是“中国大学历史上最激动人心的改革”,原因在于它打破了教育的铁饭碗,其与学生之间的双向选择更类似于市场行为。

这样的改革令人振奋,同时也注定了举步维艰。在此前的 1 月 16 日,有深圳市官员透露,南方科技大学已于 2010 年底正式获得教育部批准其筹建的批文。比预想中晚,但总算等到了。而对于南科大自主招生,国家教育部门则没有表态。

一所完全不同的高校

南科大首轮入学考试的情景依然印在不少人的脑海里。当时,创校校长朱清时负责考数学,他将解题思路说一遍,让学生在 10 分钟内把理解到的写下来。交上来的 16 份答卷,每张都不一样,但朱清时认为大部分学生都回答得很好。他说,这能考察学生的理解力、想象力和表达能力。

从考试过程或可窥见南科大今后的授课与考核模式。南科大将建成中国第一所“教授治校”书院制学校,首批仅 50 名学生。教师队伍包括中科院院士张景中、中科院院士陈国良、著名物理学家陈应天、香港科大教授李泽湘、香港科大教授丁学良等。

“只要把握住向他们学习的机会,一定会有收获的。”报名学生萧伟说。

事实上,南科大高调宣称“去行政化”的理念吸引了很多像萧伟一样,对当前高校教育弊端有同感的学生和教育者。独立于教育部规划创办的南科大,从学校治理、招生到授予文凭皆自主完成。学生与高校类似于市场主体,学校依靠自身的实力吸引学生,学生也依照个人特长寻找合适的高校。朱清时本人也是深圳市政府通过委托猎头公司全球海选而聘任的创校校长。

“南科大以后聘请校长副校长、主要的大事由理事会讨论通过,不是政府。”朱清时说,“这是根本区别。”

据介绍,理事会成员中有政府部门人士,还有大批社会知名人士、教育家。南科大会首先通过政府管理南科大的条例,再在校内实行理事会治理。

理事会下有常设机构,防止在理事会休会期间出现违反理事会决议的事情。同时,理事会任命财务总监,财务实行预算制。学校的学术委员会管质量,校务委员会管学校的校务行政。校务委员会是校长的助手,是校长的工作班子。每年校长向理事会报告工作,理事会有权撤换校长。

理事会赋予学校极大的自主权,因为他们开完会就不管了。但是必须在理事会的框架内执行,如果离开框架做了错事,理事会就随时可能制止你,甚至可能撤换校长。

教育的顽疾

1 月 23 日,知名评论人笑蜀在微博上传达南科大第二轮招生考试的消息,他建议记者到现场报道,因为“中国大学历史上最激动人心的改革就在眼前”。

> 南科大的改革比壹基金还难,壹基金可以立足深圳,但南科大挑战的是国家的教育体制

了解中国高等教育状况的人明白南科大的意义。在国内,教育供给是由国家统一规划安排的,教育一直没有被逼到市场上去。

一个典型的现象是,从 1999 年开始,中国授予 31 所大学的校长副部级行政级别。授予这些行政头衔的初衷是为了肯定大学的重要所在,但是有人认为这些行政头衔毒害了学术文化,清华大学科学政策专家薛澜曾对媒体说,“教授们想的是如何得到行政头衔而不是提高学术水平”。

上世纪 80 年代,教育改革曾明确将体制改革作为核心。例如武汉大学前校长刘道玉锐意创新,武汉大学被称为“中国高校改革的深圳”。

然而,1988 年 2 月,刘道玉刚制订好《武汉大学第二个十年教育改革纲要》,就被免去了武汉大学校长、党委副书记的职务。

过去近 20 年时间里,刘道玉拒绝了来自各地高校的邀请,坚守在武大校内一间简朴的两居室内。他说:“我不走是对的,如果我走了,武大改革的历史就结束了。不走,故事就远远没有终止。”

而这 20 年间,国内高校的环境毕竟发生了些变化。尽管仍有每年 800 万考生的“捧场”,传统高校受到来自全球高校对生源争夺直接而激烈。新一轮的出国留学潮致使一些重点高中甚至专门开设“出国班”。2009 年,深圳中学举办首届出国班,学生 21 人。2011 年,这个数字达到了 40 余人。

仅以香港大学为例,2003 年,该校招收内地学生 60 人,2006 年已增至 270 人,人数年年递增。同时,香港科技大学、香港中文大学等也加入内地招生队列,招收范围也从京、穗、沪地区逐渐深入到大陆内地。2005 年,内地二线城市长沙也出现了港校揽生的推荐会。

同时,一份《1999-2006 中国高考状元调查报告》提供的数据显示,2005-2006 年期间,内地共产生 151 名高考状元,其中 18 名高考状元投奔香港高校,约占这两年高考状元总数的 12%。同时北大、清华的状元招生比例,从先前的 90.73%骤降至 84.66%。

南方科技大学试图以一种新的办学模式激发国内教育系统的再思考。朱清时说:“我们就是想做这种试验。每个学生都不被忽略,都被关注,都按照他的能力来培养。以后社会重新思考,这样的学校应该有多少。”

“比壹基金还难”

改革有多难?

对于南科大,深港产学研基地主任张克科评价为“比壹基金还难”。他解释,壹基金可以立足深圳,但南科大挑战的是整个国家的教育体制。

北京理工大学文学院教授、21 世纪教育研究院院长杨东平说:“别说朱校长卸任后可能被体制吞没,朱校长在任期间南科大怎样走下去,还需要观察。”

南科大的未来如何在体制大潮内坚持下去,需要不止朱清时一人,还有深圳市政府甚至广东省的决心。

在南科大之前,深圳也曾立志通过建设深圳大学探索国际一流学府的办学,结果没有走出传统高校的模式,甚至被称为为深圳考生兜底的学校。2005 年前后,深大扩招严重,以致教室不够用,需开放饭堂供学生期末复习。

南科大是否会重蹈深大的覆辙?朱清时对本报表示,“(深圳市政府)建这样一所大学,就是想提高深圳的科教地位,追求的是南科大的水平跟国际上的知名度。今后南科大做得好是深圳市的一张名片,而不是给深圳市民兜底的学校。”

朱清时相信,他的继任者会珍惜改革的成果,坚持南科大的办学理念。“第一,南科大声誉和知名度跟我们的改革措施是连在一起的。就是这些改革措施使我们学校有很高的知名度。所以今后我们学校任何继任人都明白南科大的价值就是这些改革。我相信他们(继任者)都不愿意变成平庸学校,变成平庸学校有什么意思呢?”

其次,由于从法制法规上把南科大的运作法律化,奠定了大学的机制,要改回去并不容易。“深圳是个改革的城市,大家把这个当成改革的成果,你想走回头路是不可能的。”朱清时说。

还有些力量来自支持者。1 月中旬,朱清时接受我报专访时表示,他收到了上千份简历。一名 40 多岁的美国讲座教授是其中之一。他对朱清时说:“(如果在现在的学校)平平静静做下去,我都能看到我几十年后的样子,没有什么兴奋的东西。但难道就这样过一辈子了?”

这名讲座教授的想法是,投入这件事情可能做一些牺牲,但回报是他亲身参与了社会变革的大事,当他老了跟孙子讲起来,他的一生中间会有一段很值得讲的故事。

南方科技大学大事记

时间	事件
2007 年 3 月	深圳市《政府工作报告》中决定筹建南方科技大学
2007 年 6 月	深圳市政府首次向广东省提交筹建南方科技大学申请
2007 年 8 月	深圳市政府批准《筹建南方科技大学论证报告》(原办学方案)
2009 年 6 月	深圳市委常委会议同意聘任朱清时院士为南方科技大学(筹)创校校长
209 年 8 月	深圳市政府再次向广东省申请筹建南方科技大学报告
2010 年 1 月	南方科技大学筹备办公室全面接收原南开大学深圳金融工程学院作为启动校区
2010 年 2 月	深圳市机构编制委员会下发《关于设立南方科技大学(筹)的通知》

来源:南方科技大学官方网站 经济观察报 / 制图

访谈

北京理工大学文学院教授杨东平

用开放来促进国内大学改变

本报记者 吴娓婷 广州报道

经济观察报: 教育部终于批准南方科技大学筹建,你认为这展示了教育部门怎样的态度?

杨东平: 审批南方科技大学筹建花了很长的时间,最后终于给批下来了。教育部门还是支持改革的。南方科技大学本身也是一个试点,虽然不是教育部规划内的试点。公众对它的期望很高,下一步也就是许可了。

经济观察报: 上个世纪 80 年代国内也进行了教育改革,最后为什么失败了?而现在高校面临的状况跟当时相比,发生了哪些变化?

杨东平: 80 年代的改革跟现在的背景是完全不一样的。当时是非常明确地把体制改革作为教育改革的核心。而且,1988 年的时候提出了政治体制改革的任务。所以,80 年代的教育改革是在以体制改革为中心、政治体制改革启动的背景的情况下展开的。

今天的环境完全不一样。今天我们教育改革比较多的是培养模式的改革,也就是教育过程。体制改革虽然也提到,但并没有很具体的部署,政治体制改革并没有启动。所以在我看来,教育体制改革并没有放到很核心的位置。

经济观察报: 现在国内高校面对着来自香港的高校,甚至全球高校的竞争。你对这种竞争的形势有哪些判断?对促进国内高校的改革意识带来哪些影响?

杨东平: 内地的主管部门可能并没有认为竞争很激烈,不是所有的人都有危机感。中国教育对外开放的门刚刚打开了一点,前几年只有三所大学,宁波诺丁汉大学、苏州西交利物浦大学和珠海的北师大浸会联合国际学院,属于中外合作举办的大学,规模也很小。最近对外开放的门又会打开一些,上海正在筹办几所学校,广东“十二五”期间也要建几所学校。优秀大学到中国来办学,这个时候才有可能形成实质性的竞争。也就是说,要用开放来促进改革。

现在很多中国大学感觉还好得很。名牌大学认为:学生不还是挤破头要进来吗?入读的学生都是从高考千里挑一、万里挑一的,高校的态度是改不改革无所谓,没有紧迫感。如果真的形成了多样化格局,多种体制的竞争,才会有实质性的变化。

经济观察报: 《关于推进教育体制改革试点的通知》并不能期待真正触及体制改革?

杨东平: 这次改革是把整体性的教育改革建立在地方改革试点的基础上,所以一共有 426 个分门别类的试点项目。这次改革是希望在地方实验获得成功以后,再来推广。跟 80 年代改革的做法不太一样,80 年代是自上而下的整体性的要求,现在是自下而上,希望通过地方教育制度创新形成探索改革经验。这次改革改的是具体的教学过程、培养模式,自下而上还是有价值的。

经济观察报: 国内传统高校的自主招生进行了八年,您如何评价它的成效?在方向上是否能给教育改革带来一些思考?

杨东平: 全国有一小批高校有 5%的招生名额用于自主招生,这种制度已经实行了很长时间。过去并没有特别大的影响,从去年开始到今年,高校形成了联盟、集团化的招生动作,才形成了社会上的强烈反响。

个人觉得这其实还是在 5%的框架内,创新的意义并没有那么大,但由于它在一定程度上打破了大一统的格局,社会公众对他们有很多的期待和评价。从目前情况来看,考试的模式还是传统的学科知识考试,跟高考的区别很小。

其实可以有更多的创新性选择。比如高校联考可以做能力水平测试,而不是知识水平测试,这样子从考试来讲更有价值。否则的话就变成一次小高考,后面学生还要参加一次高考,这不是多此一举了吗?

经济观察报: 有前些年通过自主招生考试进入名牌高校的学生反映,自主招生本身没有体现出对特色人才的选拔,而后续的培养也没有跟上。

杨东平: 招生跟培养是两回事。我们绝大多数的高校的培养模式都是千篇一律的、没有特色的。很多学校弄了很多高分学生来,但培养过程没有相应的改变,所以特征价值有限。大多数高校都建立了一小片试验区,例如北大的元培学院、南大的匡亚明学院等,但是学生的数量很小,几十个人一百个人。对于这些名牌大学,囊括了全国最优秀的学生,只在实验班实行比较新的教育,这样有点对不起学生。

经济观察报: 如果要进一步推进落实高校的自主权,还能在哪些方面下功夫?

杨东平: 个人认为最重要的还是通过多样化的体制,通过开放来促进国内大学的改变,例如外国的优秀大学来合作办学。这是一个方面。传统的老大学比较难改革,而整体的宏观格局没有改变的情况下,改革是很难的,不能立地成佛。在国外来讲也是如此。第二个可以通过建立新大学,比如当时建立深圳大学、现在的南方科技大学,都有这个动机。通过建立新大学来引进新的模式,通过跟传统不大一样的东西来激活这个系统。

私有财产权

案例

春节归来,房子没了

本报记者 杨兴云 三亚报道

“违规”的家园

从三亚到凤凰机场的高速公路拐下来,沿着芒果村狭窄肮脏尘土飞扬的村道一路向东,前行大约 1 公里左右,一片由各种木板纸板搭建成的据称是三亚最大的“贫民窟”的棚户区便呈现在眼前。

在棚户区的周边,在三亚房地产价格暴涨,土地价格急剧飙升的背景下,一座座数十层高,具有现代气息的高楼正在拔地而起。

望着眼前被拆得七零八落的棚户区,16 岁的女孩子羊爱珠表示永远难以忘记邻居家被拆毁的情景。

“钩机铲车过来,咚咚咚,几下子就把房子砸掉了,”羊爱珠说,“那些人跟电视里的日本人一样,根本不听你的解释。”

一位在现场目睹了拆迁过程的芒果村村民说,有一家人看到开始强行拆房,要求等一下,想把小孩子的玩具等东西拿出来,但负责拆除的人员却表示,限定的时间已到,用钩机几下子就把所有的物品砸个稀巴烂,大人孩子都哭了。

羊爱珠对自己及家人今后的生活充满着深深的忧虑。她说,如果这个被视作在三亚的家的用木板搭成的建筑被拆除之后,一家人将失去唯一的生活来源,他们兄妹的书也不知能否继续读下去。

羊爱珠现在是三亚市凤凰镇羊拦中学的初三学生,7 年前随父母从海南省儋州市三都镇颜村村迁移到三亚市凤凰镇芒果村,靠养猪维持一家人的生活,供养兄妹 6 人上学。她的猪圈里还养着 40 多头大大小小的猪,按照政府的要求,收购的大猪重量须在 170 斤以上。她家的猪因为达不到政府收购的标准,所以没能卖出去。

据了解,羊爱珠的大哥日前在黑龙江上大学,一年的生活费、学费等等加起来,至少需要 2 万元以上;姐姐在海口上中专,一年的费用也在 1 万元以上;再加上她和 3 个弟妹在三亚上学的费用,算起来家里光几个小孩子上学的花费,一年下来都不低于 5 万元。

羊爱珠说,不能养猪,就等于全家人都将失去唯一的生活来源,而儋州原籍的土地由于常年干旱缺水,靠种地连基本的生活都维持不了。

大多数寄居在三亚的棚户区村民的生活状况与羊爱珠家的情况类似。与羊爱珠家毗邻而居的是羊爱珠伯父家。羊爱珠的堂哥,现在在沈阳中国医科大学上学的羊成金说,他上学的费用,除了申请一部分贷款之外,其余全部都靠家里养猪提供。

据村民介绍,原来居住在芒果村棚户区主要以养猪为生的村民大约有 1000 户以上,居住的人口至少有五六千,经过三亚政府春节期间的两轮拆除,现在还有 500 来户。对很多村民来说,失去猪仔,意味着生活来源的骤然断绝。

羊成金说,从 1 月 19 日的行动开始算起,整个芒果村棚户区留下来的上千村民全都遭遇到停水停电的处罚,春节期间同样是摸黑生活。村民们大都自己在棚户周围打井取水,以便维持最低限度的生存条件。

整治风波

由于采取行动的对象是在三亚异地谋生的海南本省贫困地区农民,时间又正值年关,三亚市政府的上述做法,当即引起社会舆论的高度关注和广泛质疑。

有分析人士更直截了当地表示,三亚市选择在趁临近年关的时机拆除底层劳动者住所的做法,反映出执政者目中无人的执政理念。

面对舆论对三亚市政府缘何在春节期间开展此项工作的责难,三亚市有关部门在回答相关质疑时,其说法多次引起舆论哗然。

下转 15 版

访谈

海南大学法学院教授王琳

严格的问责是化解拆迁冲突的保障

本报记者 杨兴云 海口报道

经济观察报: 当前在房屋拆迁过程中存在的主要矛盾是什么?

王琳: 拆迁中的主要矛盾还是公权与私权,公共利益与个人利益,城市发展与个体需求的矛盾。它的根源就是土地财政。土地财政又源于失衡的央地财税分配机制与高企的行政成本。

经济观察报: 为什么中国在这方面会存在如此之多的问题?

王琳: 这要从转型中国的时代背景来分析。从整体上看,拆迁好像是中国城市化进程中不可避免的阶段。但拆迁有矛盾并不可怕,可怕的是矛盾无法化解。拆迁矛盾激化的一个重要因素,是私权和法治观念的日益普及,集体至上的观念已被多数民众抛弃。这一变化使得被拆迁人敢于通过抗拆来维护自己的权益。

另一方面,法治对公权力的要求是一种受限的权力,但现时这种权力还过于强大,在体制内难以受到司法的制约,在体制外难以受到民意的制约。上升的私权和不愿受限的公权一对碰,自然是火花四溅。

经济观察报: 以三亚为例,为什么在拆除棚户区的过程中会引起舆论的强烈质疑?究竟应该如何定位类似三亚拆迁中这些人的身份?究竟该不该给予适当补偿?

王琳: 我想有必要区分“拆违”和“拆迁”。“拆违”针对的是违法或违章建筑,拆迁的“拆”针对的是合法建筑。拆违就不存在“迁”的问题。

三亚凤凰镇的例子之所以引发舆论强烈质疑,主要是因为拆的方式方法,而不是拆违本身。当地政府坐视棚户区从无到有,从小到大,已是失职。不拆,就是继续失职。但三亚要反思执法方式,尤其应反思“把猪养肥了再杀”的拆违思维。包括棚户区如此长时间的公开违法,有没有行政部门在大开绿灯?是单纯的失职,还是伴有渎职,甚至伴有腐败,这都需要查清。

从报道中可以看出,三亚凤凰棚户区内主要是一些外地来三亚求生活的农民。他们本身是弱势群体,政府应予关怀和扶助。但也不能任由他们搭建棚户,对土地构成实质占有,并且用来营利(比如养猪)。如果放纵违建,对其他守法者也不公平,还可能带来极为恶劣的“示范效应”。三亚市违建成风,现在要完全处理好难度相当大。这就是执法不及时的恶果。

经济观察报: 在具体操作过程中,是否有更人性化的方式?

王琳: 及时发现及时处理,就是最好的人性化。行政管理中的“强制执行”从来都应作为被动的选择和最后的选择。行政部门首要的任务是做好违章建筑的预防。另一方面,对于既成事实的违建,也要尽到告知义务,疏导义务,动迁义务,劝返义务。在执行上,要区分违章建筑与违建的其他合法财产权,要尊重违建者的人身权。

在国家层面,要加紧行政程序法和行政强制法的制定。缺了这两个法,“有中国特色的社会主义法律体系”其实是不完整的。法律的缺失让许多违背宪法精神的地方规章大行其道。

《经济观察报》: 新的拆迁条例有哪些突破,尚有哪些不足?

王琳: 我更倾向于使用“征收法”或“征收条例”这样的称呼。所谓的“新拆迁条例”指的是《国有土地上房屋征收与补偿条例》,这个“条例”已于 1 月 21 日公布施行。我们在名称中看不到“拆迁”两个字。拆迁其实是征收的后续动作,“无征收即无拆迁”。当合法征收完成以后,房屋的产权也已经转移,征收人爱怎么拆就怎么拆。

我们常说,“穷人的破房子,风能进,雨能进,国王不能进”。这句话的前提,是穷人对这座破房子拥有合法的产权。以前拆迁纠纷频仍,就是因为一些地方政府奉行先拆再征的策略,颠倒了征收的程序。新“条例”明确征收与补偿是“拆迁”的前提,这是一个进步。至少废弃行政强拆改为司法强拆,其实效如何,还依赖于法院的作为以及法院独立审判能力的提升。

“条例”最大的不足,就是它仍是“条例”。用行政法规来规范土地征用,不符合立法关于“法律保留”的规定。此处,“条例”对地方政府违法征用、违法拆迁的责任机制规定过于粗疏。而严格的问责,恰恰是化解拆迁冲突的保障。

社会组织发展

案例

深圳破冰

本报记者 申兴 实习记者 刘真真 深圳、香港报道

2 月 22 日,深圳麒麟山庄,民政部组织的民政工作改革创新先行先试座谈会在深圳召开。深圳市民政局局长刘润华在发言说到壹基金时动情地提及,“我们认为,民政不改革难有新突破, 深圳不改革就不是特区,没人担责任就没有改革。”

而之前的 1 月 11 日, 深圳市市民中心。“深圳壹基金公益基金会”正式揭匾,影星李连杰创办的壹基金取得公募基金会身份。

壹基金的再生, 也让众多期盼社会组织改革的学者看到了曙光。中山大学人类学系副教授朱健刚认为,“这是一个很好的突破。李连杰公开地对于中国基金会发展的潜规通过媒体公布以后,能够出现一种积极的回应,我认为这是非常有好处的。”

壹基金绝处逢生

壹基金计划是李连杰在 2006 年底成立的慈善公益计划,是无独立法人资格、从属于中国红十字会的专项基金。随着规模和社会影响越来越大,2008 年 10 月,李连杰在上海成立了李连杰壹基金公益基金会,虽有独立法人资格,但却为非公募基金会。

2010 年 9 月,上海市民政局方面提出, 壹基金计划向公众募集的资金,却拨往非公募基金会使用,没有法律依据。名声在外的壹基金不得不重视起这个事关生死存亡的大问题。

基于此, 李连杰在央视的一期《面对面》节目中面对柴静时忧心忡忡。他称壹基金“这孩子虽然还健健康康的,但它没有身份证,没上学,在月子里没事,可目前它就会被希望中国公益慈善事业更加专业化透明化发展的人质疑了”。

李连杰为壹基金的身份问题愁得不行。“从 2007 年五六月份的时候,我的头发突然开始变白了。因为要想很多方法去走这条路,那时候白天也想,晚上也想,吃饭也想,睡觉都想。”

其时, 深圳市民政局局长刘润华跟电视机前无数观众一样, 突然才发现, 名气很大的壹基金都 “快要中断了”。经过思考,他主动致电民政部社会事业和慈善救济司原司长王振耀,希望转告李连杰,邀请壹基金落户深圳。

李连杰团队开始也半信半疑,派出壹基金秘书长杨鹏从北京到深圳商谈,并委托了老朋友王石进一步商谈,随后的一切水到渠成。

踏破铁鞋无觅处, 得来全不费工夫。为了这个合法的公募身份,2009 年年底,壹基金专门成立了筹委会,马化腾、马蔚华、马云、牛根生、王石等企业界大腕都被拉进来。筹委会奔波一年,准备材料摞在一起有半米多高,与国内不少城市联络过,均告失败。

但这次出奇的顺利,整个审批只用了五天,2010 年 12 月 3 日,深圳市民间组织管理局局长马宏在赶往机场的路上签完了最后的字,给李连杰发短信“交代给我的事情都已经办完了”,李连杰回复说“一生二,二生三,三生万物。”

根据壹基金方面提供的资料,上海壹基金、老牛基金会、腾讯公益慈善基金会、北京万通公益基金会、万科公益基金会五家发起机构以 “深圳壹基金公益基金会” 的名称申请设立基金会,每家出资 1000 万元。深圳壹基金理事会由 11 人组成, 分别为李连杰、周其仁、王石、柳传志、马蔚华、马云、马化腾、牛根生、冯仑、周惟彦、杨鹏。

王振耀把壹基金形容成“中国慈善组织的发动机”, 有示范效应,“如果做得好,也许慢慢就放开了。”

而对刘润华他们来说,压力并不小。“任何改革都意味着对现有制度和政策的突破,都是某种意义上的违法违规行为,成功了自然是上级英明领导的结果,失败了哪怕是小小的失误,执行者都有不可推卸的责任。”

> 政府将许多不该管、管不好的事情交给社会和市场,腾出更多的时间和精力做好政策制定、宏观指导、服务监督工作

不久后刘润华接到了民政部部长李立国亲自打来的电话,支持壹基金落户深圳,“深圳干了一件有意义的事,希望深圳坚持改革不动摇。”

“鼓足了勇气”、“排除万难去做”的刘润华和马宏他们终于放心了,马宏在接受本报记者电话采访时透露,包括壹基金在内,已经有七家类似的基金会在深圳注册成立,其中还有广东省内转过来的。

金鑫的剑道协会

对深圳市民金鑫而言, 壹基金的事情只是在媒体上听闻, 但他自己参与发起成立了几次社会组织,感受更为真切。

他申请发起筹备的“深圳市剑道协会”刚刚获得了深圳市民间组织管理局登记处业务办理公示, 如无意外,将在近期获得准生证。

“我感觉程序不是很繁琐,一共用了不到半年的时间,这还和我个人的工作很忙有关系。”金鑫告诉记者,他只跑了五六次深圳市民间组织管理局,“办事也还比较方便。”

此前,金鑫曾在浙江、江苏、四川等地参与筹备过类似的社会组织,用他的话来说“都有很大难度”。“尤其是找挂靠单位,流程很复杂,这次在深圳成立剑道协会程序比外地简化多了。”

与金鑫的“深圳市剑道协会”同批公示的还有“深圳市茶叶流通协会”、“深圳市宜春商会”和“深圳市文化艺术专家联谊会”等五家民间组织。

根据深圳市民政局的统计数据,深圳现有社会组织 4100 多家。深圳对工商经济类、社会福利类和公益慈善类社会组织全面实行直接由民政部门登记的制度,在 2010 年新登记的市级社会组织中有一半是直接登记的。

2009 年深圳市与民政部签署部市协议,全面探索直接登记管理体制。近几年,深圳市社会组织数量年均增长 15%。2010 年 1 月 17 日,“深圳市社会组织登记管理体制改革”荣获第五届“中国地方政府创新奖”优胜奖。

刘润华表示,2011 年深圳将进一步健全社会组织体系,深化登记体制改革,提升社会组织服务能力。按照循序渐进、分类实施的原则,逐步扩大社会组织直接登记的范围,推动社区社会组织登记和备案双轨制,探索社会组织登记事前评估制度,深化社会组织民间化改革,增强其独立性和自主性。

在深圳活跃的不光是本地的社会组织,刘蔓参与创始的上海真爱梦想基金会也对深圳的社会组织活动空间宽松深有感触。“深圳的相关政府部门心态很开放,虽然我们不是深圳注册的机构,但深圳市关爱办今年也把我们选为了公益合作伙伴。”

深圳先行先试

事实上,在社会组织改革中,深圳作为改革的试验田又一次走在了全国的前头。

民政部副部长窦玉沛在民政工作改革创新先行先试座谈会的总结讲话中表示,会议选择在深圳市召开,是因为深圳市落实部市合作协议、推动民政工作改革创新态度积极、成效显著。

“只要社会组织能够有效提供的公共服务,原则上不设立新的事业单位、不增加新的事业编制。”刘润华说,“这就能‘倒逼’政府各部门向社会购买服务,承接越来越多公共服务的社会组织会不断发展壮大,最终形成政府与社会共治的社会治理结构。”

来自深圳市政府的数据显示,深圳市刚刚进行的大部制改革中,第一批核定的从 17 个委局办削减出的 87 项工作事项,已有 80%转移给社会组织。

关注社会组织的学者介绍,中国对于民间组织的注册,实行严格的“双重管理”制度,即要求除了在民政部门登记之外,必须找到一个政府机关或者党政部门作为“业务主管”,才能合法化。因此,这使得大多数缺乏人脉和背景的民间组织,只能以草根的形式非法存在。而深圳实行的社会组织直接登记制度突破了这一点。

为探索公益慈善类社会组织先培育后登记的发展模式,深圳民政局还设立社会组织培育基地,目前已有 6 家草根组织入驻基地并有 5 家培育成功,并为其他 4 家机构提供上门培育服务。

中山大学人类学系副教授朱健刚认为,“政府应该要进行权力转移,把实时控制的职能转移出来,社会的事情交给社会来办,和谐社会一方面政府可以来投入,另外一方面政府要进行权力转移,转移到社会。”

这正是刘润华他们想进行的社会组织改革的方向。

“发展社会组织的目的之一是构建‘小政府大社会’。” 刘润华认为,“‘小’并不是弱,而是精简,是政府将许多不该管、管不好的事情交给社会和市场,腾出更多的时间和精力做好政策制定、宏观指导、服务监督工作。”

但他并不看成是自己做了太多的成绩,“我们只是想在这一片沉寂的声音里,在一点波澜都没有的环境里,投下一块石头。”



壹基金在深圳并非特例 CFP/ 供图

访谈

香港中文大学社会工作系客座副教授冯可立

社会管理方面要多元化

本报实习记者 刘真真 香港报道

经济观察报:现在中国非政府组织(NGO)发展具体存在哪些问题?

冯可立: 现在中国 NGO 的发展最主要的是外部的限制, 双重注册就是一个很大的问题。很多组织要通过业务部门和民政部两部分的监管,有些组织很难成立。而在香港很简单, 主要就是证明我们没有犯罪, 就可以做很多不同的事情,比如推行宗教宣扬,公益事业,教育问题,对法律的介绍等等,这些功能我们自己去定。但在内地,1989 年以后,双重登记开始推行, 以前主要是民政部门去做,现在来看,这种制度造成了很大的障碍, 很多民间组织很难建立起来。

经济观察报:你怎么看待壹基金前段时间由私募到公募的转变?这对于国内社会组织的发展有什么启示?有人说“壹基金只是个特例”,你如何看?

冯可立: 现在壹基金转变成公募,作为公募,最重要的就是要向公众去交待, 要订下很多的操守的规矩,基金要做到透明,比如行政人员收了多少钱, 行政费是不是很高,有没有乱用钱,所以要做好责任交待就不简单了。

李连杰是个明星,当然有他的特殊之处,但是我要看的是他的一个影响,他会成为一个模范。其他人也会想,政府给我一个比较宽松的环境,让我们也可以做。这个特殊的例子能不能成为一般的规矩,这就是一个关键。我认为经过一段时间,应该是有可能的。尤其是李连杰是做的公益事业,应该是更开放的,对民生也有很大的好处。政府对壹基金做法持一个比较开放的态度的话,那就更好了。

经济观察报:一般来说,社会组织应该独立于政府和企业,才能保证公信力,你认为在社会组织的发展中, 政府应该起到什么作用?社会组织是保持独立还是选择与政府或者企业合作?

冯可立: 举个例子,香港有一个社会服务联会,联系的范围近两百个社团,一万多名专业社工。这个社会服务联会很多时候都提交福利的发展意见约见特首,要求政府正视民间的诉求。政府应该从人民中来, 不是要求你绝对服从民意, 但至少你要听到民间的声音,也多些反省。虽然内地现在还是官方主导,交流可能并不像香港那么容易,但是起码一步一步来。太多由上而下的政策制定就不好了,也要一些由下而上的意见。所以,应该把上下的意见综合起来,找一个平台,找一个论坛去做,去讨论,为什么不行呢?

社会组织的核心运作就是自已去订社会规矩。你自己订规矩,就应该遵守,因此就成为社会道德的一部份。中国现在最重要的是专业的发展。因为专业会有一定的规矩。比如说,香港有律师的公会,他们的专业就是要捍卫法治,教师的协会就要坚守教育的目的等等。社会工作者是人道主义者,用人道主义的精神与规矩去保障民生,这些都是从民间组织订下来的规矩,有些时候与官方的态度不同。这没问题,最主要的是官方与民间如何沟通交流。

虽然现在在国内政策的制定还是由下而上的,但是我也看到一些小的改变。比如我刚从东莞回来, 接触有关社会保险的民间组织,他们都提出一些社会保险很多实务上要面对的问题,在这些民间组织中有一些人是官员, 他们也了解到很多民间不同的反应。在中国,有不少的 NGO 其实里面有不少官员,他们身份上有矛盾,现在两者相同身份还是存在, 下一步就应该有分工了, 这个分工慢慢就要专业起来,如果分工好了,就可以综合很多意见。这个过程很长,可能要十年,二十年,但起码要有一个起步。政府最好就是定义自己的角色, 做好自己的工作,在民意方面要比较开放,这是最重要的, 民意的调查应该交给民间组织。但社会管理方面要多元化,以前你管所有的东西,但是管得不好,你就应该放手。

经济观察报:你认为中国社会组织未来的发展趋势是怎样的?

冯可立: 我相信社会分工。社会分工不好的话,那整个社会发展就会受到障碍。什么是社会分工呢? 就是职能分工,要是政府管得太多, 政府就变成一个全能的政府,所以在中国来说,政府要退一步,就是要定义自己的角色,他做的就是维持治安啊,提供服务的等等, 但最主要是尊重专业的发展,比如福利,法律,教育,会计等等,这(社会分工)是定海神针。

如果政府能够尊重专业主义,能够在不同层面建立价值观,政府不应该管这些东西, 让专业来管。这样政府有政府的职能,民间团体有民间团体的职能,各自履行自己的责任,中间建立交流,才能形成一个比较好的公民社会。比如香港有个大律师公会,如果政府做了一些事情侵犯法治精神,他们会发一个声明告诉政府,政府要改,因为大律师公会是更专业的。因为政府做的很多时候一方面是政治问题,一方面是管理问题,他没有空间去做很多社会道德的建立,比如法治的精神,政府做不来的,一定需要很多行业来做推动的。



户籍制度 案例

成都户籍改革实验

本报记者 谢良兵 成都报道

2月22日，成都市人力资源和社会保障局对外宣布，自4月1日起，成都市非城镇户籍从业人员综合社会保险与城镇职工社会保险并轨。“农民工身份将消失，全域成都城乡劳动者将同等享受社会保险待遇。”该局副局长张小江说。

2010年11月16日，成都市开始进行全域自由迁徙的户籍改革。为配合此改革，12月13日，成都户改所涉城乡房产管理局、人力资源和社会保障局、公安局等八个部门的实施细则均已草拟完毕，并上报成都市委。

这些原本计划在去年年底就出台的细则，直到近日才现身。2月10日，成都市就业局宣布出台统一城乡就业失业登记管理和就业援助工作的相关规定。2月18日，非城镇户籍从业人员综合社会保险并轨城镇职工社会保险有关政策措施正式印发。

接下来，8个部门的相关户改细则都将陆续出台，被寄予厚望的成都户改也正式拉开帷幕。除被媒体称为最彻底的户籍改革之外，也有论者称，成都户改将是中国城市化的新起点。

> 成都的户改只是成都全域内的最彻底的改革，仅覆盖本市户籍人口，尚未涉及外来人口的落户以及福利均等化

身份的平等

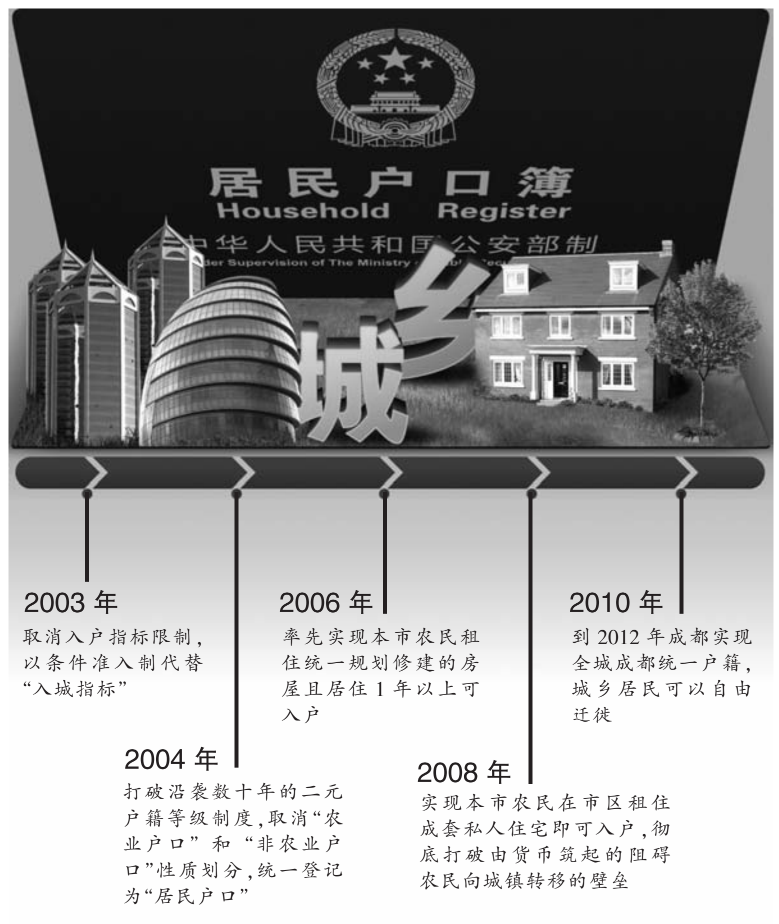
自2003年成都市进行统筹城乡工作以来，成都市有关方面就一直在做缩小城乡差距的努力。成都方面提供的数据显示，在2004年，成都城乡人均公共服务投入的差距是1542.8元；到了2009年，城乡人均公共服务投入的差距缩小到136.2元。

这种差距将进一步被弥补。以社会保险为例，成都市人力资源和社会保障局副局长张小江向本报记者透露，综保细则实施之后，农民工在已经实现住院医疗保险、工伤保险待遇与城镇职工同等的基础上，将实现基本养老保险、失业保险、生育保险待遇与城镇职工一致。

此前的成都市非城镇户籍从业人员综合社会保险，是专为农民工量身定做的。“虽解决了广大农民工在进城务工期间的社会保障，但相关待遇只有城镇职工的一半。并轨之后，将实现同等待遇、同等权益和同等保障。”张小江说。

成都市就业局就业援助处副处长蒲龙告诉本报记者，之前农村没有“失业”一说。但是成都进行统筹城乡工作尤其是农村土地确权之后，新增人口原则上无法再获得土地，他们和失地农民一样可能成为新的失业群体。“这些人将与城镇居民一样享受相关的就业扶持政策。”

除了社会保险和就业等，成都此次户改，在住房保障、政治权利和民主管理权利等各方面均强调了城乡平等，突破了以往阻碍户改前进的桎梏。



近年成都进行五次城乡统筹改革历程

CFP/供图

区域内最彻底的改革

城乡统一的公共服务和社会保障体系，曾经是中国城市化能否顺利实现的重大挑战。也因此，为了实现所谓的统一，许多地方政府采取了“以土地换保障”和“以土地换户籍”等方式，也就是农民要享受与城镇居民一样的公共服务，必须支付相应的代价。

成都最初的户改也未能脱离这样的怪圈。2007年成都成为中国统筹城乡综合配套改革试验区之后，为了形成土地的规模集中，在一些区县开始实行被称为“土地换社保”的双放弃模式，核心要点就是鼓励农民放弃土地，向城区集中。

但是，成都方面很快发现，这一做法严重阻碍了农民进城。成都市统筹委副主任秦代红在接受本报记者采访时说，进城最大的障碍就是来自农民对于自己财产——宅基地和承包地的担心。

2008年，借由灾后重建的机会，成都市展开了农村产权制度改革。通过对农村土地确权，明晰了农民的财产权，农村产权交易制度又让农民的财产有了流动转让的权利。秦代红说：“这样，农民的财产有了保障。”

但成都的户改只是全域成都内的最彻底的改革。与中国很多地方的户改一样，成都户改也仅覆盖本市户籍人口，尚未涉及外来人口的落户以及福利均等化。而打破地域限制，才是中国户籍改革中真正最大的难题。

当然，在成都户改中也能看到变化的端倪。在成都户改中提及：“凡按照相关政策迁入落户的市外人员享受与本地居民同等的待遇。”据介绍，外地户籍来成都工作的进城务工劳动者，也和成都市城乡居民一样，参加城镇职工社会保险，待遇一致。

户改的难题

郑州的户改中曾因改革资金压力而被迫夭折，因此更多的人也关注成都户籍改革的成本。在本报记者的采访中发现，关于改革所需的资金，政府方面和专家学者方面给出了截然不同的结果。

政府方面并不担心资金的压力。成都市统筹委社会处处长刘礼说，7年来，成都市在建立均衡化的城乡公共服务体系，解决城乡之间的权利和福利差异等方面投入了不少“真金白银”。比如，为了补齐城乡教育差，成都3年投入了9个亿。

秦代红称，“我们不是一夜之间要来填平城乡差异，而是已经持续投入了7年，所以现在户籍改革已不会增加太多的投入。”今后在统筹城乡包括公共财政的使用上，成都将继续加大对农村投入，预计六成左右投向农村，四成左右投向城镇。

就已进行改革的综保和就业援助而言，相关官员均表示不会有财政压力。张小江表示，综保并轨之后，当期的财政支出是没有压力的，加上农民工群体大多年轻，暂时未到社保基金“托底”的时候。而蒲龙透露，就业专项资金每年有2.23亿元，已足够。

成都市社科院副院长陈家泽认为，短时间内，成都放开自由迁徙，并不会造成农民大量进城的情况出现。因为自愿进城的农民并不多。本报记者从成都市公安局获得的数据显示，7年来除却土地被征用等被动因素，成都市自愿主动进城落户的农民仅200人左右。

但根据四川大学副校长赵昌文的计算，在2018年前，成都每年仅住房、教育、医疗卫生、社会保障、城乡基础设施建设等几个方面，每年需要的钱不会低于2000亿元。这比成都2003年到2009年实际每年投向“三农”的资金的总和还多3倍以上。

除却改革的资金压力，来自中央层面的认可与支持也是成都户改成败的关键。北京理工大学经济学教授胡星斗建议，中央应在财政上对户籍改革城市予以帮助，提高地方财政用于教育、医疗、社保的资金比例，加大户改城市的转移支付力度。

而户改相关的具体执行单位负责人也坦言，改革刚刚开始，很多问题让人纠结。比如成都市主管户改的部门是成都市统筹委，而其他城市没有这个机构。再比如失业登记等，统一之后，成都已经不存在城镇职工之说，但往上报表依然是城镇职工。

这些改革中的细节，或将成为影响已经走入深水区的成都户改成败的重要因素。

访谈

北京理工大学经济学教授胡星斗

中央政府应对户籍改革做统筹安排

本报记者 谢良兵 北京报道

经济观察报：最近北京等地的限购令都强调了户籍概念，外地人被限制购房，对此你怎么看？

胡星斗：北京可以采取通过限购令等措施来调控房价，但是不应区分本地人和外地人。

控制或遏制房地产行业的过快增长而实施的限购令，采用“5年纳税”对多数居民而言是过严的政策条款。从大多数外来务工人员的纳税状况来看，有1年完整的纳税记录就表明此人已基本定居。

经济观察报：户籍改革已经说了好多年，但一直进展缓慢，您觉得阻力在哪儿？

胡星斗：户籍改革之所以进展缓慢，附加在户口上的各种利益、隐藏于户籍制度背后的各种制度是根本所在。

其中最主要原因是地方财政支出的困难。户籍的附加权益涉及了教育、医疗、社会保障等，而对地方政府而言，提供劳动就业、社会保障、计划生育、教育等方面的福利，必然会增加地方政府的财政负担。

经济观察报：这几年很多地方都进行了户籍改革，但成功的不多，甚至还有夭折的，你怎么看？

胡星斗：我国的户籍改革仍处在摸索阶段，虽然有不少城市在户籍改革方面都有一些突破，但还没有成为全国的统一行动。没有中央政府的统筹安排，各地方的户籍改革仍然是“各自为政”。甚至，有些地方政府的户籍改革制度最终成为对土地的剥夺。

因此，户籍改革最好是由中央政府做整体统筹安排，首先在财政上对户籍改革城市予以帮助。中央政府应明确规定提高地方财政用于教育、医疗、社保的资金比例，同时应对一些外来人口入籍入户多的城市加大转移支付力度，以保证它接纳更多的外来人口。

经济观察报：您如何评价成都的“全域自由迁徙”的户籍改革？成都户改能否向全国推广？

胡星斗：城市社会保障是否到位是户籍改革成功与否的关键。成都的全域自由迁徙强调了“自由”，让居民有选择的权利，可以说是国内进行户籍改革中比较成功的地方。

曾有人担心，假如户口准入放开了，会有很多人拥进大城市，会出现大量的城市流民、贫民窟。我认为，这种担心没有道理。成都户改与别的地方不同的是，之前对农村土地进行了确权，土地的资本价值将会越来越突出，农民不一定对进城感兴趣了。所以那种认为户籍放开，大城市就会人满为患的情况不会出现。

乞讨的童年

上接10版

当地政府在去其家中看望时承诺解决刘中振全家人低保事宜。刘中振激动得当场向乡里的领导磕头跪谢。

此次被解救回来的7个孩子中，除1人家境较好外，其余6人均家境贫困，其中3人父母或其中一方存在精神障碍。这些孩子，小小年纪已经成了家里的顶梁柱，于凯的父亲看到他被从海南送回来时，放声大哭：“你回来了，我可咋办啊？”

太康县民政局一工作人员表示，民政能给予的救助只是杯水车薪，但即便如此，也不是所有贫困家庭都能获得照顾，低保户名单的决定权在村长手里，有村长就曾公开表示，“我让谁吃低保，谁就能吃低保。”

在采访中，这一说法也得到了村民证实，“想享受低保，就得给村长送礼，还得关系好。”

据了解，在这6户贫困家庭中，目前为止享受低保的只有2户，对于其他家庭的救助，太康县政法委书记郭永林表示，将会尽快调查落实，特事特办。

寻女的母亲

朱秋月的母亲王海英则是另一番期盼，7岁的女儿2005年被带出去卖艺乞讨走丢后，一直杳无音信。

太康县张集镇王庄寨村，靠近村东头的三间青砖蓝瓦的老式建筑，在周边粉刷洁白的二层小楼映衬下，显得更为破旧，这是朱秋月的家。

2004年，6岁的朱秋月向家里提出要学杂技，起初王海英并不同意。孩子给她表演了几个跟着玩耍时学习的动作，竟然像模像样，王海英觉得说不定孩子有这方面的天赋。既然喜欢，就让她跟着学吧。

于是，朱秋月开始跟着村里一个名叫朱法领的杂技老师练习。学习期间也不用交学费，进入杂技班后，杂技班老板会将第一个月的工资支付给教杂技的老师作为报酬。有时候，杂技老师也会自己带着学生出去表演，赚钱。

学了不到半年，朱秋月就被老师送到了安徽阜阳的一个杂技班，但不知何故，3个月后又被送了回来。

2005年春节过后，附近孟堂村的杂技老板翟雪峰让朱法领推荐几个学员出去完把戏（杂技）。已经7岁的朱秋月又被推荐给了翟雪峰。外出表演期间，翟雪峰每个月支付500元工资。

张集镇是远近闻名的杂技之乡，在当地，带着像朱秋月一样的小演员外出耍把戏是一种普遍现象。除了少数能获得文化演出许可证的正规杂技团外，很多是临时搭起的草台班子，以外出演杂技之名，行乞讨之实。

一个多月后，王海英就接到了电话，说是女儿朱秋月在平顶山叶县走丢了。

翟雪峰在接受本报记者采访时声称，当时为了寻找朱秋月，他花费了数万元在当地电视台刊登广告、张贴寻人启事，派人寻找，“把整个县城和周边都找遍了。”

王海英则是另一番说法，据其介绍，当时赶到叶县后，翟雪峰根本不着急，也不心疼，依然每天忙着乞讨赚钱。看着跟随他们找孩子的王海英夫妇，就不给好脸色，动不动就吵架。

寻找一个月未果后，王海英无奈回到了太康老家，并向当地派出所报案。派出所以不是事发地为由，不予受理，“每次去都是做个笔录，案都没立上，就让我回家了。”

翟雪峰外出表演时，她就找杂技老师朱法领要人，只要她一去，朱法领就报警。多次出警的派出所人员给朱法领出主意说，让他把门从外面锁上，看上去家里没人，就不会去闹了。

后来在双方村支书的协调下，王海英家和翟雪峰达成了一份赔偿协议，由翟雪峰补偿朱家13000元，而朱家“不得无故找翟雪峰寻衅滋事，否则承担一切法律责任，直到永远”。

为了找孩子，这个原本贫穷的家庭已是债台高筑。王海英常常一个人躲在屋里哭，找了孩子6年，她现在只想要一个结果，知道女儿在哪儿就行，只要她过得好，也就放心了。

伤痕

冯亚丽很庆幸当时把孩子“赎”了回来，要不然真不知道孩子会变成什么样。儿子宋佳三岁半的时候，被父亲宋成领送到孟堂村杂技老板翟付军那里去学艺、表演。每个月可以获得1000元左右的报酬。

这一去就是三年多，连春节也没回过家，每次打电话都说在外面很好。后来才知道，是有老板在旁边监听，不按老板的意思说，就会遭到毒打。

2009年下半年，听说儿子在外面根本不是学杂技，而是在沿街乞讨后，家里人强烈要求杂技班老板把孩子送回来。翟付军则多次推脱，不让孩子回家。

两家人还为此打了一架，因没有翟付军家人多，宋成领没要回儿子。最后经村委会调解，由于宋佳的合同未到期，提前领回孩子，属于违约，宋成领要向翟付军支付了4000元赔偿。

无奈的宋家，只得同意以这种荒唐的方式，把儿子赎回来。回来后，宋佳完全变了样，原本聪明、活泼的他，现在看见陌生人就往大人身后躲，在外还染上了一些“小偷小摸”的不良习气。

曹双全在接受媒体采访时，已经学会了讨价还价，“给钱就说”。有记者给他五块钱后，过一会儿又不说话了。这一次他伸出了两个手指头，价格已经翻番。

7个孩子中，年龄最大的赵坤燕今年15岁，在第二次见到记者时，他对第一天成功骗过了当地政府和一些媒体，还沾沾自喜，“太可笑了，我说啥，他们都信。”临走时，他还老练地招呼说，“别走了，家里有酒。”

郭永林承认，在此前，当地政府对这些问题重视不够，只是把它当成了一种传统的杂耍卖艺行业。在他看来，带学龄孩子外出卖艺乞讨，不仅违反了义务教育法、未成年人保护法，存在组织、胁迫的，还将追究刑事责任。

事件的最新进展是，抓捕时逃脱的翟雪峰已于2月24日中午在安徽临泉被抓获；15岁的赵坤燕也因涉嫌伤害其“妹妹”刘玉珍被带走调查。

春节归来 房子没了

上接13版

关于之所以选择在春节期间拆除的问题，三亚市凤凰镇副镇长王瑞安说，一方面是由于春节期间燃放烟花爆竹情况较多，一旦在棚户区引发火灾，政府的责任就大了；另一方面，春节期间，住户正好会回各自老家过年。

三亚市政府2月22日专门向媒体举行情况通报会。这是在一周左右时间里，三亚市政府对拆除棚户事件的第二次正式回应。在大约20分钟的通报会中，实际上就是由三亚市统计局局长张利全程念一篇早已准备好的稿子，念完之后，主持人很坚决地拒绝了记者要求提问的请求，宣布散会。

在通报中，张利从几个方面对政府的做法进行了说明和辩解。关于棚户的性质，她说，凤凰镇芒果村、西瓜村的养猪窝棚区，所处地块为南航部队三亚机场建设用地。从上世纪九十年代末开始，陆续有外来人员到这里自行搭建简易窝棚养猪，未经部队或任何部门的审批，均属非法占地违章搭建行为。

对于网友有关强拆程序是否违法，春节期间进行强拆的方式是否妥当的质疑，新闻发言人表示，在拆除窝棚之前，2010年11月23日，三亚市综合执法局和凤凰镇政府联合向该养猪窝棚区所有养猪户下发了自行拆除并搬离的通知，给予了两个月的搬迁时间。机场部队方面也向养猪窝棚区养猪户发出通告，要求住户在限定时间内自行搬离部队用地。

通报称，凤凰镇还曾联合消防、综合执法、公安等部门与部队方面一起，派出工作人员深入窝棚区养猪户开展思想宣传工作，反复、耐心地进行了劝导、教育和说服，建议他们回原居住地或在三亚另谋职业。但仍有一些养猪户拒不搬走，并临时从外地运来新猪骗补，牟取高额利润。

三亚方面表示，尽管如此，三亚市政府还是通过以高于市场价收购生猪的方式给予养猪户补贴，高于市场价的差价由政府全额承担。

据张利介绍，截至目前，三亚市政府已投入了1167839.4元，共补贴养猪户214户，平均每户得到补贴5457.19元。

根据三亚市政府下一阶段的工作安排，三亚市政府方面将与部队方面积极配合，及时清理该养猪窝棚区拆除后的垃圾，做好后续管理。同时，继续高价收购部分仍未处理完的生猪，处理完毕后再请这些养猪户搬离。

说法不一

事实上，居住在棚户区的村民对三亚市政府的上述说法并不认同，认为很多说法与实际情况有很大出入。

在芒果村，一位姓刘的村民表示，从他们自己经历的情况，没有任何人来进行所谓耐心细致的劝导、教育和说服，唯一看到的，只是有人在拆除行动前两个星期到棚户区张贴限期拆除的通告。

他表示，有很多问题想向政府反映但却从未见到过政府部门的人来过，更不知道应该去找哪个部门。

此说得到了很多村民的证实。羊爱珠说，他们认为政府限期拆除的期限过紧，原本准备向上反映，但却不知道到哪儿去反映，在此过程中，始终没有见到过政府的人。

其次，所谓高价收购的问题。棚户区村民表示，政府限度只收购170斤以上的大猪，价格比市场价高三四毛钱。小猪的收购价只有6块钱，而村民实际购买的价格每斤都在七八块钱。

至于政府的补贴，村民认为都给了收购生猪的贩子，像羊爱珠家这种没有出售生猪的家庭，没有得到一分钱的补贴。

此外，有村民表示，按理说，既然属于部队的土地，但自始至终在整个拆除过程中没有见到部队的人出现过。

村民普遍对三亚市政府所说的棚户区属于私搭乱建提出异议。羊成金说，7年前他们一家至此搭建简易房屋的时候，一位部队的管理人员还对他们说，尽管在这里生活，如果有人干涉，可以找他们。而地方政府对他们的行为也从来没有提出过异议。

一位从事三轮摩托载客运输的妇女表示，多少年了谁也没有管过，现在一下子要将他们强行赶走，实在有些过分。

另外，她还表示，其实芒果村也有部分村民以前在海口曾经遭遇过与他们类似的情形，后来海口市政府以每平方米90元的价格对他们进行了补偿。

她说，三亚土地比海口还贵，他们拿到后可以赚更多的钱，为什么不给被拆掉房子的人适当的补偿，让他们有一个最起码的居住场所。

公开为何遭人忌惮

本报评论员 魏黎明

原定20亿,结果花了2000亿,这就是广州“节俭办亚运”的做法。仍在自我吹嘘办了一届最成功亚运的人们,就好像一个魔术师,说向你借一根稻草,结果却牵走了一头牛。

除了惊叹于魔术师们变戏法的精湛技艺之外,丢了牛的苦主们还能说些什么呢?在这个正在高喊着“幸福”口号的南粤土地上,丢一头牛又算得什么?或许是受到香港立法会否决政府办亚运提议的启发,广州“两会”期间也有一些微弱的声音在质疑:广州办亚运超支这么多钱,人大审核没有?民意还要不要尊重?马上就有官员出来回应:如果都按照香港的方式去做,那亚运也就办不成了。

问题来了:曾几何时,公开成了效率的敌人,而为了效率似乎就只能牺牲公开。

三十多年来,提倡“效率优先”的改革成就巨大。种种有关中国效率的称道也由此而生,有人甚至将此概括为“中国模式”,言下之意是,行政上绕过繁琐的公开程序而快速决策的效率,值得我们长期坚持和巩固。

这场改革的另一个口号是,让一部分人先富起来。截至目前,先富起来的人有多少,都是些什么样的人?答案并不确切。然而一个直观的印象是,我们的政府已经先于民众富了起来。

改革初期,就那么点家当,一个穷政府再怎么折腾,结果也只能是更好而不可能更坏。但是当穷政府变成富政府,民众的钱怎么花,是不是应该给主人们一个起码的公开的交待?

令人遗憾的是,与政府在某些事情上的超高效率相比,在另一些有关尊重民意、有关公开公正公平的表现上,却总是差强人意。譬如,广州亚运“胜利闭幕”数月之久了,有关亚运账目却还在等待“适时公布”。

神马公开,除了效率,统统都是浮云。然而这种效率就真的有效率吗?是不是也可能带来巨大的浪费和腐败?

在广州,一项在公车上装载GPS以防止私用的决策即将成行。据悉,仅此一项第一年就要花去纳税人5亿多元,而后每年还需1亿多元维护费用。此举看似顺应民意,然而民众却开心不起来。因为,有关监测结果只掌握在监察局等行政机构自己手里。就好像民意呼唤多时的官员财产公开一样,迄今也只申报不公开,这难免要让人们心生狐疑。如果广州真的能用几个亿买来公车私用的彻底杜绝,民众或许也会勉为接受。然而,这种从头到尾不公开的政府决策,其结果往往都要与我们的良好愿望背道而驰。

事实上,从广州媒体发达的现实考虑,如果能够引进媒体参与监督,政府将公车使用情况一一记录在案,并全部向媒体公开,其结果,非但这笔巨额投入可以省下来,效果恐怕也要好上不知多少倍。

然而很明显,有些地方,政府宁愿一肩承担这份辛劳,也不愿意劳动媒体大驾。对于总理在去年全国“两会”的讲话,他们总是停留在认识上。总理说,“要创造条件让人民批评政府、监督政府,同时充分发挥新闻舆论的监督作用,让权力在阳光下运行”。

权力要在阳光下运行,就必须公开。只有打开门窗,屋子才会亮堂起来。然而,有些决策者似乎天然地拒绝公开,冠冕堂皇的理由之一即是效率,似乎公开真的就是效率的敌人。

事实是,公开不是效率的敌人,而只能是贪腐和浪费的敌人。然而,或许正因如此,公开才会如此引人忌惮。事实确乎如此。如果魔术师手里没有了障眼布,戏法也就变不下去了。而一旦有了“不公开”这块障眼布,什么奇迹都的一一上演。

于是,作为观众,我们就只有坐着欣赏的份。目瞪口呆之余,也不能忘记适时地鼓掌、喝彩,以示“幸福”。

摇摇欲坠利比亚

本报评论员 丁力

年初,从突尼斯迸发的民主愿望迅速传到埃及、也门等国家,现在正蔓延到更多的专制国家。目前局势正在急剧变化的是北非的利比亚——夹在突尼斯和埃及之间的另一个阿拉伯国家。

2月15日,抗议从利比亚东部(埃及方向)城市班加西开始。民众呼喊反对腐败的口号,却受到军警的镇压、狙击手的伏击。抗议变成起义,起义者占领了利比亚这座第二大城市。全国各地都掀起了抗议。在首都的黎波里的绿色广场上,抗议者与军队发生冲突。利比亚领导人穆阿迈尔·卡扎菲拒绝下台,甚至派战机轰炸抗议者。卡扎菲已经执政41年——整整两代人的时间。二战期间,英国军队从埃及向西反击德军,1942年11月取得阿莱曼战役的胜利,次年1月占领的黎波里。这次利比亚抗议浪潮的方向也一样。反击者是本地人,他们还没有胜利在握。

抗议者遭到镇压。利比亚政府军的直升机和战机袭击了首都的黎波里的居民区,非洲雇佣兵和支持卡扎菲的武装人员向人群开枪。但是,也有希望的一面,许多军人不愿向本国平民开枪开炮。21日,为了逃避轰炸抗议者的命令,利比亚空军的两位战斗机飞行员驾机叛逃到马尔他。据报道,还有拒绝轰炸平民的飞行员跳伞,让战机坠毁。陆军官兵则丢弃坦克,整个导弹基地的军人逃走。一些军人加入了抗议者的队伍。因此,为了维护稳定,残暴的非洲雇佣兵进入了利比亚。

1969年通过军事政变上台的卡扎菲相信武力,他宁可毁灭这个国家。他的次子赛义夫向抗议者发出死亡威胁,并说,为了保护他的父亲,军队将“战斗到最后一颗子弹”。他在等着接班呢。卡扎菲谴责抗议者破坏稳定。这只是他的稳定,不是利比亚人的稳定——他们根本没有选择。独裁者们一向坚信,被统治者只能逆来顺受,他们的任何表示不满的言行都是不可容忍的。

毫无疑问,卡扎菲还要谴责外国干涉利比亚内政。独裁者和他们的拥趸从来都蔑视本国平民,完全忽视他们的被压制的愿望和潜伏的力量,直到愤怒的火山喷发。统治者及其帮凶谴责美国以及其他民主国家的“黑手”,这是因为他们不相信本国民众胆敢反抗,并为镇压找借口。

在北非阿拉伯国家的民主化进程中,美国得到的弊大于利。这是它在埃及革命中态度暧昧的原因。当然,埃及的穆巴拉克是美国的盟友,而卡扎菲曾经以美国为敌。但在2003年以后,利比亚与美国比较友好,而欧洲在大量进口利比亚的石油和天然气,它们与利比亚建立了密切的利益关系。现在,有经济学家提醒商业界注意利比亚动荡对石油价格、全球经济的影响。在中东民主进程中,美国面对利益与价值的冲突,在决策时犹豫不定。不过,在追求国家利益的同时,美国官员们还保留了价值观,他们更不可能把他们的个人利益变成有特色的价值。

如果认为凡支持利比亚的抗议者就是“黑手”,那么,支持专制独裁就成了“正义行为”。价值与利益不是一回事,也不一定是一致的。黑手或白手的行为中不包含利益追求。任何一个国家的政府,即使实力很有限,也必须在全球政局的变动中谋求本国利益,否则就严重失职。挑起抗议的唯一“黑手”是长期的专制压迫。从北部城市到南部沙漠部落,利比亚人在反抗,一些军人和外交官也作出了选择,不再与卡扎菲同流合污,这些勇敢的人都不是黑手。

卡扎菲说他不会放弃权力,他还要继续“革命”。从过去到现在,他的革命主要手段是恐怖。卡扎菲的国家恐怖主义不仅对内,还对外。在1980年代,发生了一系列针对美国和西方的恐怖袭击,卡扎菲表示祝贺,还说要训练恐怖分子。美国认定卡扎菲是幕后黑手,作为报复,1986年4月15日,美国空袭利比亚,轰炸5个军事目标。利比亚700多人伤亡,卡扎菲负轻伤。1988年7月3日,美国军舰在霍尔木兹海峡用导弹击毁伊朗的一架民航班机,290名乘客死亡。

1988年12月21日,泛美航空公司的一架民航飞机在苏格兰小镇洛克比上空爆炸,造成270人死亡。调查发现是利比亚特工在飞机上安置了炸药。1999年,利比亚被迫交出嫌疑人,此人被判有罪。2002年,利比亚承认对空难负责,后来又向受害者家属支付赔偿金。2009年,正在服刑的利比亚特工被释放。回国的特工成为英雄,受到卡扎菲次子赛义夫和数千人的热烈欢迎。据一项民意调查,45%的英国人相信,释放特工与英国在利比亚的石油利益有关。

服软的卡扎菲与美英建立了共同利益。在国内,卡扎菲仍继续恐怖统治。他的利比亚宣称信奉自由、社会主义和阿拉伯统一等原则,却以恐怖黑手维护专制,人人都要熟读他的“绿宝书”。

与卡扎菲相比,穆巴拉克显然好一些。但是,与独裁相比,民主是个好东西。民众要赶走这些独裁者,但现在还不能确定民主将降临到这些国家。

伊斯兰文明终将适应现代文明。一些古文明取得了灿烂成就,那是因为有自由,或较为开明的专制。专制强化时,文明衰败。在现代社会,开明专制已不可得,因为这是一种脆弱的中间状态,不能长久维持,必然倒向更坏的专制或者民主。一旦人民能够发出声音,专制便失去立足之地。当然也可以说,这是民主的错、这是民主的“黑手”。由于专制统治下的民众有对比,有选择,产生了对民主的渴望,独裁者不得不更加压迫,更加封闭国民的耳目和头脑。但专制必将消失,恐怖主义也将随之消失。

来论

投资和投机

茅于轼/文

在讨论房价的时候,人们往往把投资和投机混为一谈。其实这二者有巨大的区别。买房用于投资是永远值得欢迎的,但如果是用于投机则不然。目前我国的房地产市场不是投资过旺,而是投机过旺。对住房政策中要区分投资房和投机房,鼓励前者,预防后者。

投资是一次性投入资金,以后逐年得到回报。若干年后除收回本金还有利润。比如买房出租,从租金中回收投资的资本。又如买房用于建设厂房,建停车场,建仓库等每年都能有收益的项目,这些都属于投资。

买了房什么也不干,等房子涨价后卖掉,这属于投机。这两种房屋的买卖非常不同。在股票市场中,买了股票长期不动,等公司分红,是投资性的。等股票涨价后卖掉,赚买卖的差价则是投机性的。

一般商品也有投机和投资的区别。买卖为了正常的消费和生产属于投资性;既不生产又不消费,但是从事买卖,买进就是为了卖出,从价差中赚钱,这是投机性的。

投机活动对社会是有益还是有害?如果赚了钱,这是财富的创造,是对社会有利的。如果赔钱,则对社会有害。其中的道理我在以前写的著作中有详细的解释。正因为这样,各国政府都允许投机买卖的存在。比如期货市场,就是投机市场。它对社会是有利的。

一切买卖都可分为投机性买卖和投资性买卖。因此所有参与买卖的人可分为投机集团和投资集团。投机可能赚钱,也可能赔钱。投机集团作为一个整体,有赚有赔。正负抵消之后如果是赚了,投机集团为社会创造了财富;如果是赔了,投机集团会给社会造成损失。如果投机完全是碰运气,赚钱和赔钱的概率差不多相等,对社会没有什么作用(如果不计入投机所消耗的人力物力)。所以投机应该由投机专家来做,他们对市场有专门的知识,比较善于估计价格的走向,比较容易赚到钱。

投机者要能赚到钱必须对市场的价格有研究,有判断。比如就粮价而言,一般的规律是秋季粮食价格低,春季粮食价格高。所以在秋季买进,到春季卖出是能够赚钱的。他们在时间上调剂了余缺,平滑了价格的波动,对社会有贡献。可是如果投机的人太多,大家都在秋季买进,就会人为地抬高秋季的粮价,甚至抬得比春季更高。这时候价格不是由正常的消费者和生产者决定,而是由投机者决定。投机者把市场搞乱了,谁也赚不了钱。

对一个正常的市场有少数投机专家操作,是能够赚钱的,是对社会有利的。但是如果投机者太多,价格被投机者决定,不由正常的消费和生产决定,投机就变成赌博,对社会没有好处。对任何一个市场,在正常消费和生产之外有少数专业投机者,他们能够赚钱,创造财富,对社会有利。但是当投机者太多时,投机市场变成了赌场,对社会不利。我国的房地产市场和股票市场都有投机者太多的问题。在这样的市场中赚钱完全靠运气,不能平滑价格的波动,也不能预测价格的走势。

就房地产市场来说,这两种不同动机的购买是很容易区别的。如果买房自己住,或用于出租,这都是投资房。如果只是为了将来涨价之后出卖就是投机房。投机房一定是空房。如果有人住进去了,就变成投资房。随时能够投入市场的房一定是空房。有人住的房买卖比较困难。我国大城市中已经售出的房屋中空房率很高,说明投机房很多,这些房随时随地都能出售。一旦房价趋降,为了避免套牢,投机者会求早日脱手。大家都想争着早点买,房价就会直线下降。这就是泡沫的破裂。其后果是很严重的。

从道理上讲,投资房和投机房是可以互相转换的。用于投资的房在市场合适的时候可能出售,这就变成投机房了;用于投机的房也可以暂时出租赚取租金,此时投机房又变成了投资房。但是事实上我们看到的现实不是这样。全国的空房率这么高,为什么他们不出租赚一些额外的租金,似乎这样并不妨碍房屋的出售。但空置两三年的房比比皆是,说明准备出卖的房是不出租的。如果现在这么多的空房都拿来出租,租房的价格会进一步下降。现在的租售比(租房价格和买房价格之比)已经很不利于买房,租房远远比买房合算。出租住房的所得比起房地产涨价的所得显得微不足道。所以投机房的房主不在乎出租所赚的租金。租金相对的过低阻碍了投机房转换成投资房。所以把买房的目的分成投资和投机,大体上是不错的。针对不同的买房目的有不同的政策,才能有效地改善房地产市场。现在对高档房征收房产税是一个好政策。但是更好的抑制投机房的办法是对买卖住房的所得征收高额所得税。使在房地产投机所得的大部分都拿来缴税。

现在房地产的投机过旺,急需压抑这种活动。但是我们也不要走到另一个极端,完全禁止房地产的投机。一定程度的房地产投机不但应该允许,而且是必要的。或者说,空房率应该保持一个适当的数字,太低的空房率会阻碍房地产市场的交易,阻碍它的发展。在计划经济时代基本没有空房。也没有房地产市场,改变住房是通过换房来实施。换房的主要原因是就近上班。换房和市场交换不同,前者没有货币的参与,不能补偿住房价值的差。只有交换各方都感觉对自己有利时交换才能成功。这种配对很不容易成功。从一对一交换发展到三角交换,一直复杂到30户人同时交换,才能够使所有的人都感到满意。因为没有空房,不能周转,要换房必须同一天所有的人同时搬家。天津有一次组织30户人家同时搬家换房,蔚为壮观。如果有空房用于周转,就不需要同一天大家一起搬家。这说明保持一定数目的空房,以利于周转是必要的。

附带说一句,换房的事实证明,房子的价值还随着谁在使用它而不同,并非仅仅决定于盖房花了多少成本。同样的房子不同的人用,发挥的价值是不同的。换句话讲,改善配置可以增加全社会所得到的享受,这正是经济学研究资源配置的原因。社会要富,不但要多生产,还要人尽其才,物尽其用,把生产出来的东西用好。办法就是通过交换,改善资源配置。进一步讲,增加生产的办法也是改善劳动力,资本,资源,原材料的配置,提高他们的使用价值。所以改善资源配置是一个社会致富的根本之道。

我国的房地产市场中投机房这样多有其原因。首先是经济高增长,财富的积累很高,收入分配又向富人倾斜,所以有一部分人手中有很多钱。这些钱没有更好的投资机会,又怕货币贬值,最方便的保值手段是买房。他们已经有自己的住房,买房只是为了保值增值,待价而沽不准备要用,最后是准备出卖的。

现在政府为了抑制房价,用限制买房的方法,如提高首付比例,提高房贷利息,不许卖第二套房或用户口限制,这些方法都是堵而不是疏。大家手中的余钱还在那儿,总要找出路。如果大量钱涌向股市,使股市猛涨,也是泡沫,一样难治理。根本的办法是广开投资机会,让大家手中的钱有好的赚钱渠道,就不去买房了。可以开放原来的垄断市场,如金融业,电讯业,石油化工业,或开放百姓向国外投资的渠道,鼓励民间资本进入医疗,教育和其他服务业。这才是根本解决问题的办法。

野蛮生长的逻辑

本报评论员 倪壁东

在这一周,阿里巴巴发生了一场不小的地震。公司首席执行官卫哲、首席运营官李旭晖引咎辞职,人事副总裁邓康明降级另用。而这一切,马云在发给公司内部的公开信中说:“2009、2010年两年间分别有1219家(占比1.1%)和1107家(占比0.8%)的‘中国供应商’客户涉嫌欺诈!……同时查实确有近百名为了追求高业绩高收入明知是骗子客户而签约的直销员工!”马云如此大怒,因为这一事件触碰了阿里巴巴的红线:阿里巴巴做的是“诚信”产业,卖的是“信用”产品。

对于B2B网站来说,两家用户公司也许相隔万里,从没见面,不知底细,彼此的信息极不对称,在这种情况下,它们通过B2B的平台相识,从中牵线搭桥的就是阿里巴巴这样的红娘。保证信息的真实性是它创造商业价值的基础,这是阿里巴巴商业模式的核心。当它忘记自己做的是“诚信”产业的时候,也是它开始破坏自己赖以生存的商业模式的开始。

因此,这次阿里巴巴历时一月的自查、果断在内部发布公开信、立即更换三大公司高管,这一连串行动,无论是自愿还是被动,实质是阿里巴巴的一次自我救赎,一次对野蛮生长的拒绝,其背后的逻辑植根于自身的商业基因。

可是离开阿里巴巴这一个案,拒绝野蛮生长的基因植根何处呢?缺乏真实性的信息有害无益,恶性造假的信息杀人不见血。然而拒绝野蛮生长的逻辑在中国行得通吗?

从上世纪横行的温州伪劣商品到新千年屡禁屡现的各种毒食品事件,从有“血色GDP”之称的矿难到各类人祸隐伏的安全事故,我们目光触及之处是一种野蛮蔓延的力量和一种粗糙原始的质地。这是原始积累时代难以避免的痛苦吗?

在每一个相对封闭的空间,总有强者和弱者,空间的规则就是在强者与弱者的博弈中形成既定路径,从而决定利益的分配。空间封闭性越强,强弱双方力量对比越悬殊,那么强者靠野蛮生长攫取更大利益的动机和可能性就越大。当然我们不能排除,也会有一些“善良”的强者,在规则的博弈时会兼顾弱者的利益,体现一种相对公平的规则。

在中国,相比较于成熟的现代公民社会,各种壁垒构成的空间封闭性更强,过于注重效率导致强弱力量的对比更悬殊,而过去的文化使得“善良”和公平的理念还没有成为一种主流的社会基因,因此野蛮生长成为一种强大的逻辑,即使是不愿身在其中的参与者,也会由于优胜劣汰的竞争压力,要么跟随,要么出局。

于是当野蛮成为一种潜规则,当潜规则成为一种亚文化,谁能拒绝野蛮生长的逻辑?

但是野蛮生长之所以需要被拒绝,不仅在于它有违公平公正的原则,也不仅在于它推崇弱肉强食的丛林法则,更为重要的是,在实际上它歪曲了竞争的规则,告诉所有的参与者,谁更野蛮,谁就获胜;它也扭曲了资源配置的信号,谁更野蛮,谁就能获得资源。野蛮生长的危害,其本质在于它从局部看,是一种利益最大化,但是从整体看,却存在着不可忽视的负效应。

在这种情况下,国家、社会乃至各种组织,实际上将按着这样的潜规则和亚文化所设定的路径一路狂奔。也许其中的优胜者获得了超额利润,但是带给整体的商业社会则是噩梦一场。

因此,我们坚定地反对野蛮成长的逻辑,无论这种逻辑以原始积累为借口,还是以其他的名义。我们相信公开、透明化将有助于抵制这种野蛮力量的蔓延,因为它将使得无论是潜规则还是亚文化,都无法仅由某一具体情景下的强者所制定。而且在透明化的玻璃下,面对各种利益相关体和有责任心的公民社会的审视和检验,封闭性的空间会被消解,悬殊的力量对比会得到一定平衡,“善良”和公平的理念也将获得张扬。

因此,这个时代不仅需要媒体作为扒粪人去污除垢,而且也需要包括政府在内的各种组织致力于透明化社会的建设,使得越来越多的组织、企业,无论是出于自愿还是被迫,时时警惕,自我排毒,并且对野蛮生长的逻辑说“不”。

“红包”的舍与得 创业板风靡“二次造富”

本报记者 胡中彬 北京报道

创业板的盛宴并没有落幕。

今年是创业板公司第二次公布上市后的年度财报。这些资本市场的新富们陆续推出的年底分配预案再次让市场惊叹于他们的慷慨。

截至2月24日，已经公布年报的去年下半年上市的次新股共有10只，它们中有9家给出了高分配的预案，尤以大比例的转股为主。而在高送转方案的刺激下，创业板公司近期大幅上涨，如华平股份(300074.SZ)公布分配预案后，公司股价在此后几个交易日里最高上涨了近40%。

创业板的高送转现象已经逐渐显现出普遍性。这些创业板公司上市后资本公积金大幅上升，且由于公司的股本普遍较少，股价较高，再加上这些创业型企业背后的各类利益相关方都有做高股价的动力，尤其是去年上市的次新股出现高送转的概率非常大。

在这种慷慨之举背后，除了有诸如基金在内的机构投资者精心潜伏，斩获不菲收益外，更隐藏着创业板公司在超募之后，再次玩转资本游戏，享受第二次资本盛宴的动机。上市募集资金导致股本溢价为公司转股提供了基本条件，而大幅度的超募则为这些公司大幅度送股推波助澜。

创业板发红包

去年4月在创业板挂牌的华平股份1月30日晚间公布年报，公司2010年实现营业收入1.03亿元，同比仅增长了1.71%。归属于上市公司股东的净利润为4840.65万元，同比增约一成，每股收益为1.32元，同比降了一成。从经营数据上看，公司并没有显示出创业板公司的高成长性。

但与年报同时公布的分配预案却足以震动市场，公司拟按每10股派发现金红利10元(含税)。同时，因公司目前的注册资本仅有4000万元，为便于公司业务开展及展示公司的资本实力，拟将公司注册资本变更到1亿元。故拟以总股本4000万股为基数，以资本公积金向全体股东每10股转增15股。

这个分配预案成为了目前已公布2010年年报的公司中最慷慨者，并有望成为今年年报的冠军，甚至也超过了去年创业板新贵神州泰岳当时推出的“A股史上最耀眼”的分配方案——“10转15派3元”。

伴随着这个大红包的到来，华平股份的股价表现非常诱人。华平股份的股价从1月下旬的80元已经涨到了近期最高的128.5元，涨幅超过了60%，这样的涨幅也只用了十余个交易日。

事实上，华平股份的高送转还仅仅是揭开了这些创业板公司高送转的序幕，尤其是在去年挂牌上市的次新股。星河生物、大富科技分别公告称将10转12和10派12.3元(含税)，上海佳豪、万顺股份、泰胜风能、东方日升、合康变频都清一色地大派红包，高送转概念接踵而至，但主要都是以转股为主。

记者注意到，截至2月25日，已经披露年度分配预案的创业板公司共有15家，普遍都出现了高送转的现象，其中转股方面，仅有两家公司未能超过10转5以上，竟然有八家公司提出了10转10以上的分配预案。

“这些还只是开始，有许多公司都具备高分配的能力，也明显有高分配的动力。”长江证券一位研究员也在留意创业板公司的高送转现象，他曾私下预测的那些有高送转可能的创业板公司基本上都实现了高送转。

事实上，循着高送转的逻辑，很大程度上能发掘出潜在高送转的公司。该研究员称，公司若要实施高送转，每股未分配利润和每股资本公积金，这两个指标的数额越高，说明分配能力越强。转增股本与资本公积金直接相关，而送股和现金分红则与未分配利润有关。另外，若要考虑上市公司现金分配能力，还可以结合每股现金流量净额来分析，数额越高派现能力就越强。

华平股份	10转15派10
星河生物	10转12
大富科技	10派12.3
上海佳豪	10转7派3
万顺股份	10转10派1.8
泰胜风能	10转8派2
东方日升	10转10派5
合康变频	10转10派2.5
机器人	10送5转7派1
荃银高科	10转10

而一个普遍的现象是，这些刚刚上市不足一年的创业板公司，由于上市时发行股份以远高于股本账面价格发行，其股本溢价大幅推高资本公积，资本公积金的大幅上涨直接提升了公司高送转的可能性。

去年三季度公开发行人民币普通股4500万股的东方日升，上市后资本溢价为17.79亿元全部计入资本公积新增额里，相当于每股资本公积增加了10.24元。

另一方面，创业板公司普遍股本规模较小，股本超过1亿股的创业板公司都非常少，但与之对应的是公司股价的高企，如碧水源股价高达122元，而在A股市场，过高的股价并不利于股票的流动性，高送转的本钱和动力却十分充足。

幕后推手

尽管高送转本身很难对投资者带来实际的利益，但在A股市场中，高送转概念一直备受追捧，并成为了一个永恒的投资主题。事实上，近期这些高送转的创业板公司普遍受到了资金的追捧，除了来自游资炒作外，机构投资者也早以主题投资之名潜伏其间，推动着股价的飙涨。

从陆续披露的上市公司年报中可以发现，在这些公布高送转方案的创业板公司中，都能看到机构抢先潜伏的身影。 下转23版

WYNDHAM REWARDS 温德姆奖赏计划



加入温德姆奖赏计划，入住越多，奖赏越多！

2011年4月30日之前，入住酒店可累积高达4倍[1]积分或里程，入住越多，奖赏越多！遍布中国的90多家酒店以及世界各地的6,500家酒店任您选择！

温德姆奖赏计划为全球最大的酒店忠诚度计划[2]，为您提供包括免费住宿、飞行里数、时尚潮物、现金礼券在内的各种超值奖赏，应有尽有，不容错过！

入住[1]次数	所获积分或里程
第2次入住	2倍
第3次入住	3倍
第4次入住	4倍

现在就登录 www.wyndhamrewards.com/cn/1234 注册参加吧！

WYNDHAM Hotels and Resorts
WYNDHAM GRAND COLLECTION
RAMADA WORLDWIDE
Howard Johnson
Days Inn

[1]适用于相关活动条款与细则。
[2]基于全球参与酒店数量。

斟酌案件风险挂钩机制 商业银行信贷审慎监管框架成型

本报记者 程志云 北京报道

据消息人士透露，目前银监会正在研究把商业银行的案件风险与其资本、拨备等巴塞尔新监管指标进行挂钩的机制。

“不仅是那些已经爆出的案件，包括地方融资平台、表外信贷存在高风险隐患的业务以及贷款新规的落实都会与商业银行的资本、拨备指标进行联动。”这位人士说。

这就是巴塞尔新指标体系引入后，监管层正着手布置的商业银行信贷防火墙。通过将信贷质量与资本、拨备等巴塞尔新监管指标进行挂钩，银监会可以根据商业银行的资产质量调控其资本、拨备等指标，进而影响其放贷能力。

实际上，2009年之后，商业银行的信贷冲动和天量中长期贷款积累的隐患之间就面临着一个监管新局面。对于监管者而言，当务之急在于在信贷质量和新增信贷之中建立一个阀门。一旦某家银行存量信贷出现风险爆发趋势，则能迅速通过调整指标系数给其信贷业务“踩刹车”。

风险-资本挂钩

一位接近银监会人士告诉本报，监管层目前要求对各类案件进行研究，结合我国操作风险的实际情况，把各个案件爆出风险的金额与资本各类缓冲和附加挂钩，与当期拨备立即挂钩的机制。

“也就是说你爆出的案件越多、金额越大，你就需要计提越多的资本和拨备。”该人士称，“以往，商业银行出现大规模操作风险案件，监管机构往往是调低你的监管评级，严格限制市场准入，并限期整改。未来很可能就变成即刻提高整个行业的资本和拨备指标，你的放贷能力就会马上被大规模调减下来。”

一家大型商业银行风险部人士称，这或许是和最近一段时间频繁爆出的齐鲁银行票据诈骗案、网银客户资金被盗案等风险案件有关。

实际上，不仅是已经爆出的风险案件，银监会对去年颁布的“三个办法、一个指引”贷款新规的执行力度也与资本、拨备等指标挂钩。

为了防止一些中小商业银行信贷“垒大户”的做法，银监会还要求银行严格设定产业、行业授信集中度，对国家明令限制的产业和行业可以实行更严格的动态差异化管理。必要时监管部门对集中度提出专门的资本要求。

与此同时，包括具体地方融资平台、表外信贷等存在高风险隐患的业务也相应要求商业银行计提更多的拨备。

“银监会要求平台贷款的拨备覆盖率和贷款拨备率不低于一般贷款拨备水平，对于短期内因客观限制难以提足的，也必须制定分年补提计划，确保2-3年内补足，期间要按照新资本监管协议对资本做相应的扣减。”一位地方银监局人士告诉记者。

“尽管有来自监管层的压力，但对银行分支机构负责人来讲，利润目标是第一位的。未来2、3月份放贷冲动肯定还是势不可挡。”该人士称。

为此，央行2011年已经两次动用存款准备金，大型金融机构的存款准备金令人咋舌的达到了19.5%，而中小金融机构也达到了16%的高位。动态调整差别化存款准备金等相关货币政策工具也箭在弦上。

“实际上，在利率市场化的大趋势下，长期管住信贷额度肯定不是办法。商业银行如果能够从资本市场中融到钱，那么为了盈利而放贷本身不是问题。重要的是节奏是否稳定，质量怎么样。”一位股份制银行资金部负责人告诉记者。

“新的信贷审慎监管框架同时也为宏观调控提供了工具，防止商业银行放贷速度超过其风险控制能力，引发大规模坏账风险。”他说。

审慎监管框架成型

本报了解，依据“资本充足率、拨备率、杠杆率、流动性”四大监管新工具，监管层正在对商业银行实施新的审慎监管框架起草指导性文件，并将于近期出台。

据悉，将商业银行各类缓冲与附加指标以及风险权重与银监会的重大风险防控工作开展情况及成效挂钩，这是巴塞尔新监管工具实施的一个重要环节。该信贷监管框架将从今年起步，并在“十二五”期间全面实施达标。

实际上，目前监管层对信托公司发布净资本管理体系已经集中体现了这种“通过与资本系数挂钩来调整企业业务走势、控制风险”的新的监管思路。

1月底银监会印发了《信托公司净资本计算标准有关事项的通知》。根据随《通知》下发的风险资本计算表显示，对于集合类信托业务中的投资类信托业务，风险资本计算系数大都在1%-1.5%之间，而融资类信托业务风险资本计算系数大都为1.5%-3%。

与此同时，如果评级结果为1级和2级的信托公司风险资本计算系数在标准系数基础上下浮20%。

诺亚财富管理中心高级研究员李要深在接受记者采访时指出，系数表中最大的特点在于融资类业务风险系数普遍高于投资类业务，这也表明了监管层引导信托公司向自主管理的投资类业务方向转型的用意。

银监会还要求对于未转入表内的银信合作信托贷款，信托公司应按10.5%的比例计算风险资本，并按照银信合作不良信托贷款余额150%和银信合作信托贷款余额的2.5%(孰高为准)计提信托赔偿准备金。

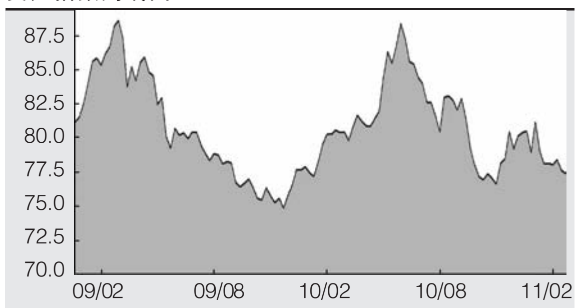
对信托公司而言，银信合作业务与集合类信托业务做相同规模的业务，两者收益相差能达到10倍以上，即便不明令叫停银信合作，出于成本考虑，信托公司也将被迫压缩甚至放弃该业务。

实际上，对于不少中小商业银行而言，新的监管框架出台后，一旦出现案件风险将会受到了来自监管机构和资本市场的双重压力，大大提高银行的经营成本。

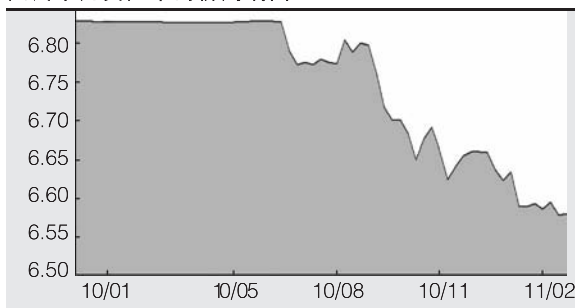
一位城商行高层告诉记者，新的监管规则出台后，对我们来说加大风控方面的投入是必然的，成为监管者眼中的好孩子已经成为我们最经济的选择。

美元指数继续下跌

美元指数周线图



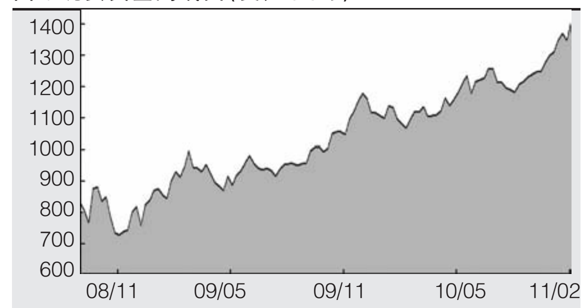
人民币兑美元中间价周线图



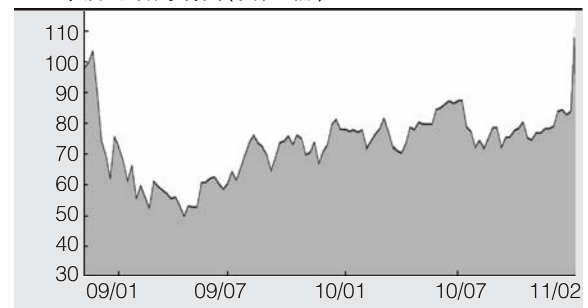
名称	代码	最新	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
美元指数	USDX	77.00	−1.81%	−1.47%	88.71	75.63
欧元兑美元	EURUSD	1.3828	2.07%	1.60%	1.4282	1.1877
美元兑日元	USDJPY	81.9000	−1.80%	−0.26%	94.9700	80.2100
英镑兑美元	GBPUSD	1.6142	0.84%	1.80%	1.6299	1.4230
美元兑加元	USDCAD	0.9821	−0.60%	−1.90%	1.0852	0.9812
澳元兑美元	AUDUSD	1.0120	1.03%	1.82%	1.0253	0.8066
新西兰元兑美元	NZDUSD	0.7510	−1.22%	−2.90%	0.7976	0.6560
美元兑瑞郎	USDCHF	0.9251	−4.90%	−1.75%	1.1726	0.9298
美元兑港币	USDHKD	7.7936	−0.02%	0.04%	7.8064	7.7491
美元兑马元	USDMYR	3.0545	0.11%	0.02%	3.4190	3.0290
美元兑新加坡元	USDSGD	1.2761	−0.56%	−0.65%	1.4205	1.2691
美元兑新台币	USDTWD	29.8950	2.47%	3.10%	32.5100	28.7300
美元中间价	USDCNY	6.5757	−0.30%	−0.26%	6.8284	6.5781
欧元中间价	EURCNY	9.0794	1.11%	0.32%	9.4616	8.1301
英镑中间价	GBPCNY	10.6023	−0.20%	1.08%	10.8344	9.7327
日元中间价	JPYCNY	8.0255	1.33%	0.80%	8.3008	7.1922
港元中间价	HKDCNY	0.8436	−0.37%	−0.34%	0.8800	0.8447

黄金原油飙升

国际现货黄金周线图(美元/盎司)



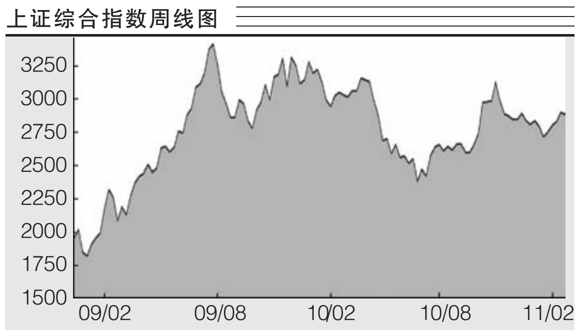
IPE 布油连续周线图(美元/桶)



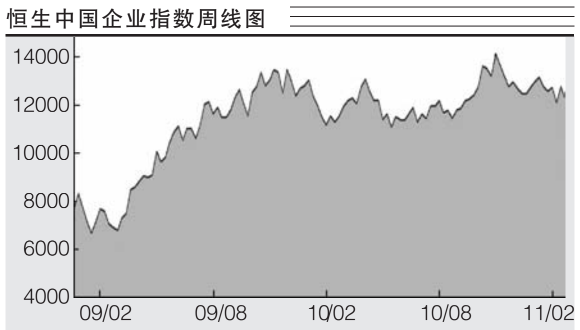
名称	代码	最新	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
NYMEX 轻质原油连续	CL00.NYM	103.41	20.03%	13.14%	103.41	67.13
IPE 布油连续	B00.IPE	111.30	8.10%	17.78%	119.79	68.15
ICE 柴油	ICE−GAL.ICE	975.00	13.27%	27.87%	975.00	585.75
OPEC 一揽子油价	OPECDAILY.OP	105.88	6.86%	18.98%	105.88	66.84
橡胶连续	RU00.SHF	39475.00	−1.71%	9.65%	42900.00	22395.00
塑料连三	L03.DCE	0.00	−100.00%	−100.00%	13580.00	0.00
COMEX 黄金连续	GC00.CMX	1418.00	2.16%	−0.28%	1431.10	1084.80
国际现货黄金	GOLD.NM	1418.20	2.06%	−0.18%	1431.25	1085.30
国际现货白银	SILV.NM	33.76	3.40%	9.19%	34.32	15.60
国际现货铂金	PLAT.NM	1805.38	−1.61%	1.98%	1867.25	1446.50
国际现货钯金	PALL.NM	787.75	−7.45%	−1.75%	862.25	396.25
LME 铜 3 月电子盘	CA03Me.LME	9565.00	−2.67%	−1.24%	10190.00	6037.50
LME 铝 3 月电子盘	AH03Me.LME	2546.00	−0.47%	2.48%	2585.00	1828.00
LME 镍 3 月电子盘	NI03Me.LME	27775.00	−4.55%	11.32%	29425.00	17375.00
LME 锡 3 月电子盘	SN03Me.LME	0.00	−100.00%	−100.00%	32799.00	0.00
LME 铅 3 月电子盘	PB03Me.LME	2510.00	−5.28%	−2.28%	2712.75	1535.00
LME 锌 3 月电子盘	ZS03Me.LME	2479.00	−2.56%	1.35%	2638.75	1577.00
沪铝连三	AL03.SHF	17205.00	−0.03%	1.15%	17600.00	14020.00
沪铜连三	CU03.SHF	72630.00	−2.16%	0.35%	76950.00	48800.00
沪金连续	AU00.SHF	297.00	3.33%	0.00%	303.00	232.11
沪锌连三	ZN03.SHF	19505.00	−3.06%	−0.96%	21785.00	13480.00

上证综指周跌 0.73%

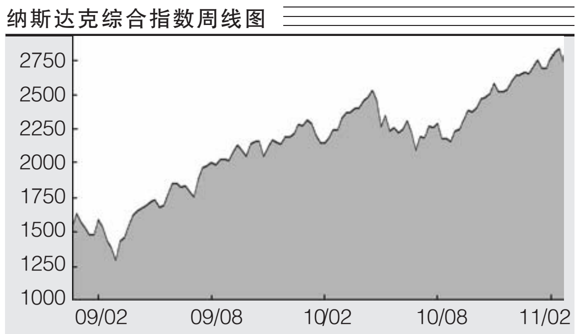
上证综合指数周线图



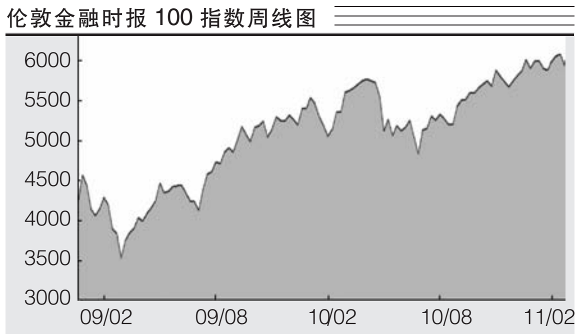
恒生中国企业指数周线图



纳斯达克综合指数周线图



伦敦金融时报 100 指数周线图



全球主要股指	路透代码	最新收盘	涨跌(1 周)%	年初以来涨跌%	静态市盈率	动态市盈率	市净率
道琼斯工业指数	.DJI	12068.50	−2.60	0.52	14.63	12.62	2.91
纳斯达克指数	.IXIC	2737.90	−3.39	1.63	17.69	14.37	3.12
标准普尔 500 指数	.SPX	1306.10	−2.75	0.93	16.05	13.31	2.35
英国富时 100 指数	.FTSE	5934.39	−2.44	0.02	12.74	10.39	1.91
法国 CAC40 指数	.FCHI	4023.46	−3.22	1.73	12.32	10.48	1.41
德国 DAX 指数	.GDAXI	7138.81	−3.88	1.00	13.36	11.10	1.72
日经指数	.N225	10526.76	−2.91	0.97	17.45	15.06	1.42
南非约翰内斯堡综合指数	.JALSH	31456.66	−3.25	0.95	16.14	8.65	1.78
沙特阿拉伯 TASI 综合指数	.TASI	6263.79	−1.12	0.61	13.98	11.95	1.93
意大利 FTSE MIB 指数	.FTMIB	22097.83	−4.17	4.29	12.25	10.47	0.93
韩国综合指数	.KS11	1963.43	−2.47	1.84	10.00	10.06	1.68
恒生指数	.HSI	23012.37	−2.47	3.61	13.96	12.07	2.06
恒生国企指数	.HSCE	12270.43	−3.70	2.07	12.73	10.09	2.30
沪深 300 指数	.CSI300	3197.62	−0.44	−3.07	16.05	12.78	2.91
上海综合指数	.SSEC	2878.57	−0.73	−2.15	17.15	13.10	2.92
上证 B 股指数	.SSEB	312.76	−0.30	−0.16	15.83		2.78
深圳成分指数	.SZSC1	12633.88	0.16	−3.31	21.80	17.02	4.35
深圳成分 B 股指数	.SZSB1	5622.11	−2.77	−1.80	13.87		2.57

数据提供:Wind 资讯、路透 截至 2011 年 2 月 25 日

Wind資訊 REUTERS 路透 更多财经资讯尽在路透中文网 Reuters.com.cn



瞄上高净值人群 外贸信托涉水财富管理

本报记者 程志云 张玮 北京报道

以汇通天下闻名的山西银票、方孔圆钱式的拱形门廊、五行风格的私密包间以及低调而干练的理财经理……你很容易把这里当作某家银行的私人银行网点。其实，这里是中国对外经济贸易信托(下称外贸信托)于2月28日揭牌的财富管理中心。

记者了解到，这是国内信托公司第一家设立类似私人银行网点的高端财富管理中心。

外贸信托总经理助理范华告诉记者，与过去的信托公司利用各种渠道叫卖集合资金信托产品不同，外贸信托希望转型为高净值人群提供财富管理服务。

> 很多投资者对诺亚等第三方理财非常熟悉，对信托产品也很熟悉，却根本不了解信托公司

转型财富管理

记者在该财富管理中心采访之时，看到陆续有客户在咨询和签约。范华告诉记者，最新一款两个亿的信托产品靠该财富管理中心的营销仅用了两天时间就已经完成预约。

“我们先在股东中化集团内部进行营销，让集团内成员感受我们的服务，成为我们的客户。这是我们的第一步。”她说。

有着20年银行从业经验的范华去年才加盟外贸信托，她的任务之一就是将银行管理高净值客户的经验带给这家信托公司。

“银行代销对信托公司来说是很容易丧失核心竞争力，虽然自己建销售渠道非常困难，但从长远来看，渠道才是核心竞争力。”她说。

按照外贸信托总经理杨自理的说法，代销和自主营销是双轮驱动，通过做大自主营销渠道，增强公司可持续增长的核心竞争力，已列为公司发展的重要战略方向。

外贸信托财富管理中心将客户按照“五行”进行分类，比如，木就代表成长型客户，金代表进取型客户，金代表激进型客户，水代表平衡型客户，土代表稳健型客户。在此基础上，财富中心的理财师们将根据高净值客户的风险偏好与财富管理期望，为客户提供信托财富管理、投资咨询及相关增值服务。

“理想中的私人银行像客户的一个管家，我们可能还做不到管家，但可以围绕客户的财富生活，按照风险承受度不同，以及投资本市场、货币市场、实体的投资，由此划分不同风险类型，给不同的客户匹配适合的产品，搭建一个资产配置的概念。”范华称。

除此之外，定期还会有相关投资咨询，专家团队的建议，关于股市、基金等理财投资的咨询，甚至根据客户兴趣喜好，组织健康养生、书法笔会、子女教育等活动，以便更好地亲近客户。

渠道之殇

事实上，近年来信托公司的受托资产规模虽然呈几何级增长，但是大多数都是通过银行、第三方理财渠道代销，或者给银行“搭桥”做银信合作的理财产品。

以银信合作为例，商业银行只是用信托工具将信贷资产转让给理财客户，因此，从产品设计、管理到销售几乎不用信托公司做什么工作。此外，银行给信托公司的过桥费也比较少，数亿规模的项目最低只有几十万。

一位信托公司高管告诉记者，即便是信托公司自己的产品，90%的销售任务都是通过银行或者第三方理财来代销完成的，这样做的结果无疑是受制于人。

“时下的信托公司更像是银行的一个产品部门，其信托公司根本不了解购买自己产品的客户是谁，就更别提了解这些客户或者向他们推销新产品了。与此同时，这些银行和第三方理财机构收取的渠道费很高，有些产品还要求利润分成，往往信托公司做几亿的大单，收入也不过上百万而已。”该人士称。

“信托公司的很多产品在金融市场中是有优势的，在保证本金的情况下，还能够有5%–10%的年收益率。比一般的人民币理财和货币市场基金要高多了。很多第三方理财公司就是靠卖信托产品起家的。”一位信托公司人士告诉记者。

据称，中融信托的财富管理中心，因中融信托本身的产品已经无法满足该中心的营销需求，转而独立成为一家第三方理财公司，从而可以销售各家信托公司的理财产品。

目前的局面是，很多投资者对诺亚等第三方理财非常熟悉，对信托产品也很熟悉，却根本不了解信托公司。

目前，只有像中信信托、平安信托、北国投、华润信托等少数信托公司拥有自己的营销渠道和客户群，多数信托公司还是依靠银行和第三方理财代卖产品。

2010年中，银监会叫停了银信合作之后，开始逐步引导信托公司回归主业，开展资产管理业务。对于信托公司而言，解决渠道问题已经迫在眉睫了。

由于缺少销售渠道，信托公司已经多年与客户之间甚至素未谋面，互不相识，更不要提信托公司能了解客户需求，赢得客户信任，并为之提出更个性化的理财配置。

范华也坦言，目前外贸信托销售最大的困难在于客户对信托公司不了解、不信任。尽管如此，范华告诉记者，按照计划，外贸信托将在未来3年内在不同的城市设立5–10家类似的财富中心。

一个小额贷款公司的银行梦

本报记者 胡蓉萍 广州报道

28年前在扬州建行做银行柜台会计业务的蒋晓勤那时还不敢想象金融业会有向民间资本开放的一天。

但是今天，当坐在广州市花都区新华镇公益路钻石商务大厦9层宽敞明亮的办公室里俯瞰整个花都时，她不仅仅拥有了她占有股权并经营的万穗小额贷款股份有限公司(下称“万穗公司”)，还正在向她人生中更高的目标——办一家自己的银行而努力。

和大多数小贷公司一样，将注册资本及注册资本50%的银行融资用得差不多之后，万穗也遇到了资金的瓶颈，要么增资扩股，要么争取政策进行金融创新。

万穗样本

万穗的掌门人蒋晓勤常常一身黑色收身的职业女性装，盘起的头发让她看上去干练又不失女性的亲切柔和。

和18年前她从江苏扬州来到改革开放的前沿特区珠海一样，2008年6月，无意间在报纸上看到小贷公司合法化后，自称“弄潮儿”的她选择了创业，而当时，她已是交行佛山分行行长，这几乎是她在国有银行系统中的“事业最高峰”。

“如果既能帮助弱势群体获得金融服务，又能为股东实现利益最大化，让公司实现可持续发展，何乐而不为？”蒋晓勤很庆幸自己在将近知天命之年还能“搏一把”，“干自己想干的事”。

现在，其经营的万穗公司正按照她的设想在慢慢地成长。从5万到30万的贷款占万穗公司总贷款笔数的52%。这其中包括公司为带动了15个人就业的经营野猪养殖场的李小林和带动了8个人就业的网吧经营者残疾人邓玉文提供了贷款。

除此以外，万穗做得较多的就是5万元以下的微贷，大约占其总贷款笔数的近40%。带动了5个人就业的25岁的新疆小伙子胡赛尼在新华镇花19万盘下一家拉面馆，向万穗公司借款2万元；带动了3个人就业的高中毕业待业在家的甘紫君向万穗公司借款3万开了一家美甲店。

不过，在公司1.5亿的注册资本金和7500万的国家开发银行贷款快要放完的时候，蒋晓勤说万穗几乎暂停了30万以上的中小企业贷款，甚至把存量的30万以上中小企业客户介绍给银行收取一定的咨询费后，专注于30万以下的微型贷款。

拥有国有商业银行各级机构28年从业经验，她所涉及的业务领域有计划财务、会计、个人银行、信贷、审计、风险控制、资产保全等。在万穗这里，也有一些她利用银行工作经验所设计出来的产品，比如为了让客户不必通过复杂的银行审批流程而帮客户贷足额度的“喜拼盘”等。

发展瓶颈

如同孩子成长一样，万穗也遇到了成长路上的烦恼即资金瓶颈问题。

根据有关规定，小额贷款公司的主要资金来源为股东缴纳的资本金、捐赠资金以及从不超过2个银行业金融机构融入的资金，余额不得超过公司资本净额的50%。这是整个小贷行业的阿喀琉斯之踵。

对万穗而言，资金瓶颈问题已经凸显，已经接近其1.5亿的注册资本加上7500万的国家开发银行贷款的红线。

2011年，蒋晓勤已经做好了用完全部资本的准备，她开始考虑金融创新，比如为银行做助贷机构，帮助银行寻找、管理、维护30万元以下贷款客户，银行获得基准利率上浮30%的利益，小额贷款公司获得银行利益的以上部分。

如果政策不允许会考虑增资扩股，和多数小额贷款公司一样，蒋晓勤希望政策能放开银行融资比例，从50%扩大到两倍。

根据有关规定，小额贷款公司不能跨县域经营，这一政策也被多数小额贷款公司认为需要突破。

“市场狭隘的问题，希望跨区域经营，每个县区有一个小额贷款公司，但在地级市内不作经营范围限制，将有利于整个市场竞争的形成。”

蒋晓勤认为政府应该鼓励、支持30万以下微型贷款业务的发展，在地级市内不作经营范围限制的政策可以从此先试点。

高赋税也是蒋晓勤迫切希望改变的。万穗小额贷款公司在2010年实现了净利润1970.82万元的同时，缴纳税收就有1371万元，其中企业所得税663万，个人所得税479万、营业税及附加221万。

应税所得25%的企业所得税、20%的股东个人所得税、收入5%的营业税、营业税7%的城建税和3%的教育费附加、合同金额0.005%印花税、收入0.1%的提围费……等等压得她有点喘不过气来。她现在唯一的希望是能和村镇银行及农信社有相同的政策，即财政部5万元以下小额贷款的相关营业税减少及所得税减记的优惠政策也能适用小额贷款公司。

下转20版



保障房资金缺口 5000 亿 专家建议险企慎入政策性项目

本报记者 肖君秀 深圳报道

2 月 25 日,是住房和城乡建设部与各省级政府签订"责任状"的最后一天,"立状" 目的是为了 2011 年全国共需开工建设保障房 1000 万套,而所需资金将突破 1.3 万亿元。

据世联地产发布的报告称,完成保障房建设资金缺口至少达 5000 亿,其余各地政府需要向社会融资。截至 2010 年 12 月末,保险资金可用余额 5.04 万亿元,巨额险资也正在努力寻找新的投资出口。"一需一求"两者相遇,是否会碰撞出火花,从而进入合作的蜜月期?

春节前,北京市金融工作局组织了会议,就保险资金投资北京市保障房研讨,包括中国人寿在内的 7 家险企的资产管理公司参与了讨论。

"政策上无障碍,只是看各地保险公司所需,还处于谨慎讨论、论证阶段。"保险监管部门一消息人士称。

某大型保险公司人士称,"现在 5 年期定存利息都达 5%了,保险公司承诺的产品都挺高的,所以保险公司对保障房积极性不是很高,而且保障房收益也不一定能释放出来。"

隐现机会

"安得广厦千万间,大庇天下寒士俱欢颜",这正反映了今年全国拟开工建设 1000 万套保障房中央的良苦用心。但是,资金缺口需要地方政府想办法。

目前保障房解决资金确定的途径有三方面,一是中央财政拨款约占总投资的 10%;二是住房公积金贷款约为 10%;三是各地政府土地出让金中划拨 10%-20%。世联地产通推算依据为,2010 年土地出让金 2.7 万亿的 10%则解决 2700 亿,以及 2010 年公积金划拨了 493 亿,如按增量 70%(保障房同等增量)计则为 838 亿、财政拨款则约 1300 亿,那么三者两加后,1.3 万亿的总投资则缺口最多达 8162 亿元(土地出让金以 10%计),而即使某些地方政府土地出让金划拨达 20%,则缺口至少也达 5462 亿元。

这些缺口需要地方政府向社会融资,有可能融资的机构包括银行、信托公司、保险公司、地产商等。但是银行信贷调控将使贷款有限,信托也只能解决一部分,地产商积极性不太高,一些地方政府已对手握重金的险资充满强烈期待。

2010 年末保险资金可用余额达 5.04 万亿元,相对于 2009 年 3.7 万亿增长了 36%,"以后在此基础上还会不断地规模性增长。"中国保险学会会长罗忠敏表示,源源不断的保险资金需要更多的投资来匹配。

"保障房是一项民生工程,其投资规模大,是用政府的信用来融资,保险公司如果投资将彰显保险另一面的作用,形成对经济发展民生扶助支持,也许效益上回报上不如其他,但相对具有安全性,不过同时要与政府协调好具体的条件,如还款信用,担保条件等方面的平衡。"罗忠敏认为险资投资重要的是关注三方面,一是安全性,二是流动性,三是效益性。

险资投资保障房也曾在保险公司引起热议,去年中期业绩会上马明哲曾表现出对保障房的浓厚兴趣,"经济保障性住房规模很大,这种房的定价比较低,可持续性比较适合于保险资金做滚动开发,也可以帮助解决各城市、地方政府的问题。这是一个非常好的主意,也符合保险运作的原则。"

匹配难题

保险资金一直在寻找与其久期相匹配的投资,尤其寿险负债久期往往长达 15 年以上,如果一项投资能够提供 15 年以上的源源不断的、稳定的、可观的回报,那么对于保险公司来说将具有莫大的吸引力。

保障房能否达到上述"吸引人"的收益呢?罗忠敏认为保障房"是用政府的信用担保相对安全",但中央财经大学保险学院院长郝演苏认为还要考虑其流动性,"保障性住房不像商业性住房好退出,流动性差,保险资金要保障流动性。"由于保险资金需要随时赔付和返还,流动性要求很高。

据一投资保障房的信托公司人员称,保障房投资收益整体收益约在 6%上下,这种投资收益是否能令保险公司满意?

全国保障房建设数量及所需资金

1.3 万亿

2011 年全国共需开工建设保障房 1000 万套,所需资金将突破 1.3 万亿元

7500 亿

2010 年全国需开建 580 万套,需要建设资金 7500 亿元

"现在 5 年期定存利息都达 5%了,保险公司产品承诺的产品都挺高的,所以保险公司对保障房积极性不是很高,而且保障房收益也不一定能持续释放出来。保险公司毕竟是盈利性的,尤其是上市的保险公司对收益要求更高,以匹配产品所承诺给保户的收益。"某大型保险公司人士对记者称。

据了解,各大保险公司已对保障房进行仔细研究,且从多方面来考虑投资风险,一大型保险公司的资产管理公司人士称,"一是量是不确定的,今年政府着重推这一块,以后如果房价能够稳定在政府认可的范围内,也并不一定会继续推保障房,因为地方政府的积极性不大;二是收益率比商品房低,保险公司做这一块动力上并不是很足;三是资金收回的不确定性,可能需要跟地方政府协调好,如每年地方政府付多少钱,不过,如果地方政府以后的财力没有卖土地的钱支持的话,也不确定能及时把这笔钱收回。"

但在综合开发研究院(深圳)旅游与地产研究中心主任宋丁看来,社会资金及时返还问题不大,"一般没什么问题,政府会协调各种利益平衡的。"

更好选择

除了北京,那么深圳、广州、上海等大城市是否也向保险资金抛出橄榄枝?据记者向这些城市的相关部门了解到,均未进入正式的议题,"先问问保险公司是否有这个需求,有的话我们就会协调座谈。"某政府部门的官员称。

险资投资保障房,政策上应无障碍。自 2009 年 10 月 1 日起新《保险法》施行,险资投资不动产已开闸,而目前险资仅放行投资商业地产(也包括养老地产等不动产投资),对于住宅地产还未放行。"只要想投资,其实公租房和廉租房为主的保障房也可归入不动产类,当然也可将其归入住宅地产并放行,这都不是太重要的问题。"上述保险公司人士称。

重要的问题是保险公司还有更优的选择,"保险公司其实可以去做养老住宅,到一些没有开发的地方开辟一些便宜的土地,去做高档养老这一块,还可以做一些商铺租给其他商户,从目前来看地产投资渠道还是有的。"上述保险公司资产管理人士表示。行业认为高档养老地产的收益在 8%上下。

郝演苏认为与险资更匹配的是商业地产,"商业写字楼宇好一些,在中国写字楼宇价格相对比较稳定,如果(住宅地产)波动起伏大将来会很麻烦。"同时其强调"从常规性讲商业机构不要轻易介入和政府政策有关的项目,因为政府政策有关的项目在某种意义上社会效益大于经济效益"。

不过,各家保险公司又呈现不一样的需求,上述大型保险资产管理公司人士称,"保障房可能会象征性地做一做,还是要往后看。"其解释说保障房今年大力推不一定明年也大力推,这样投资将缺乏延续性和规模性。

但是郝演苏却强调高房价的风险,"当你做到一定的规模,想做一些公益产生社会效益,拿出很少一部分来做是可以的,但在高房价状态下本身就存在风险。"

罗忠敏则认为,最终要看保险公司和各地方政府如何谈,如何达到利益的平衡。

"虽然在保障房上投资收益不高,但地方政府可以在其他方面给予对方优惠,互相支持。"宋丁认为双方是能够找到平衡点的。

"员工制"恐流产 保险专属代理预热产销分离

本报记者 张云 上海报道

近日,保监会正式批复了信泰人寿筹办专属保险销售公司——联创保险销售公司的申请,这是自去年保监会发布《关于改革完善保险营销员管理体制的意见》(下称《意见》)后国内成立的第一家专属保险销售公司。

然而,与以往专属销售公司不同,其明确表示不会全部推行员工制,依旧和代理人签订代理合同,但强调法人化的管理和产销分离的专业性。

作为保险公司进军代理行业的星星之火,其在引起业内关注的同时,这样的实验能否引领营销体制改革的方向还是一个未知数。

拒绝"员工制"

在杭州市的耀江广厦,一家名为联创的保险销售公司已经开业。

信泰人寿企划部总经理李长红告诉记者,筹建保险代理公司其实自 2009 年就开始准备,现在顺利获批,可以说是借了保监会鼓励营销员体制改革的政策东风。

但其坦言,目前公司的经营范围和普通的中介代理范围一样,但不可能像以往的专属代理公司一样全部施行员工制,那样的成本太高了。

记者从联创了解到,与保险公司代理人不同的是,他们按照公司制定的基本法吸引一部分行业优秀的代理人纳入员工制,有底薪、奖金和社保;而对新招聘的代理人,公司会提高门槛,加强培训,增加公司粘性,避免传统保险代理人增员快、脱落快的问题。

实际上,为了解决代理人制度的问题,之前已经有一些保险公司尝试员工制的试点。2004 年,由新华人寿控股的云南新华保险代理有限责任公司、重庆新华保险代理有限责任公司先后宣告成立,标志着国内首批专属保险代理公司问世。因为两家公司将 1800 多名保险代理人纳为正式员工,这在当时引起广泛关注。

不过,记者再联络新华保险进行采访时,对方表示当初主管设立的领导已经换了好几拨,对于目前的状况无可告知。

记者从重庆保监局发布的一份总结资料中看到,试点失败的主要原因还是思路不清晰,只有专属保险销售的壳,将原来的代理模式打包装入,换汤不换药,导致成本增加,毫无制度优势可言。

"主要还是成本和绩效没落实好",一位曾经参与试点的业内人士告诉记者,"尤其还选择了保险业相对落后的西部地区试点,对品牌的认知有限,员工的积极性难以体现"。

记者在采访中发现,无论是中国人寿还是平安、太保,都明确表示目前不会设立专属的销售公司,更不会考虑"员工制",在他们看来,除了高成本难以承受,还担心保险市场如此难做,成了正式员工的代理人还有没有动力出去做业务。

据公开资料显示,中国人寿拥有代理人 77.7 万人,平安人寿 41.7 万,太平洋人寿 26 万,整个保险行业的代理人截至去年三季度高达 315 万人。

"所以借鉴整个行业的经验,我们设立专属保险销售更希望以法人组织的形式增加管理的强度和销售人员的专业化管理。"李少红表示。

产销分离

而作为 2011 年保险业的头等大事,营销体制改革的路子依然不清晰。一位著名保险学者表示,虽然保险监管机构已经着手启动保险营销员管理体制改革,但整个行业的动作过于迟缓。如果仅是以改良的心态、以行业局部利益为由应付保险营销员管理体制改革,重塑保险行业社会形象将成为一句空话。

一位大型保险中介代理公司人士对记者表示,纠结于代理人的法律地位不会解决这个行业的根本问题,因为这个制度是保险业特有的,在国外运行也很成功,只不过我们在引进之初就没有把好关,控制好发展队伍的质量,由此导致了一系列行业信誉问题和违法事件,也影响了整个保险业的形象。

他认为未来还是逐步调高保险营销人员的准入门槛,加强对人员的管理和权益保障,施行营销队伍的专业化管理,目前这种松散的代理关系显然已经无法适应未来的发展。

而谈到未来营销体制改革的方向,长期关注营销员制度改革的中南财经政法大学新华金融保险学院副院长,博士研究生导师刘冬姣对本报表示,保监会已经给出了大致的思路,如鼓励包括外资在内的各类资本投资设立大型保险代理公司和保险销售公司,加快市场化、规范化、职业化和国际化步伐,是希望通过建立新型的保险销售体系来承接现有模式。虽然目前的保险专属销售公司没有实现员工制但是这种创新在增加对营销人员的管控性和专业性上更有力度,对于壮大专业代理市场,实现产销分离都是探索的方向。

这就好比电器行业,在目前发展的关键时期,保险的产业链也应该像从传统的产销一体走向产销分离,形成既有专卖店又有大型连锁卖场的多元化体系,而在这其中无论是代理关系还是合作关系对于未来保险业的快速发展、专业化发展都会是一个促进。

成长的烦恼 银行系保险身份纠结

本报记者 欧阳晓红 北京报道

随着农行斥资 26 亿认购嘉禾人寿 51%股份的落槌,四大国有商业银行相继有了自己的保险公司,但这并不会改变市场格局。

在银保渠道激烈竞争背景下,保险公司很多时候要看银行的脸色"吃饭"。而对于银行系保险而言,虽然傍上了银行渠道这棵大树,但是要想赢得一定市场份额,其还有很多功课要做,包括厘清定位的问题。

"不是说有了自己的'孩子',就把它当作小皇帝养着,还是得推向市场。你很小,但也别躺在我的身上。"不久前,一位建行人士在一次建行银保内部会议上如是说。

方向定位

工商银行还没有抱到自己的"孩子"——工银安盛人寿保险有限公司(下称工银安盛),其对金盛人寿的收购还在耐心等待监管层的最后批复。

金盛保险"身上"有种难得的贵族气质。其背后站着的三大股东堪称巨无霸。工行具有庞大的营销渠道,网点之外还有网销与电销等渠道;AXA 安盛是全球最大保险集团,有着丰富的产品技术和市场经验,而中国五矿则有雄厚的资源实力。

苏格兰人马哲明(Jamie McCarry)自 2005 年 8 月起,被任命为金盛保险总裁兼首席执行官。工行入主后,他还将是工银安盛的 CEO。

马一直视"加大星级制理财顾问的培养"为金盛保险未来的发展方向。金盛保险是第一家引入员工制理财顾问模式的公司,提供量身打造的优质理财服务;此外,其还是第一家也是唯一一家在中国设立私人理财中心的公司,这些赋予了金盛定位的高端化,使其有了难得的高贵气质。

但变身为银行系保险后,工银安盛将具备令无数同行羡慕的银保渠道优势。其以后的发展是继续其高端定位,走专业理财道路,还是放下身价,走银保渠道的大众化路线,还需两大金融寡头股东达成共识。

不过,金盛人寿外方股东总部发来的邮件称"公司将快速成长为一家大公司,我们将获得更好的工作平台和职场环境。"这显示,安盛集团希望看到金盛快快长大,而屡试不爽、快速长大的捷径就是做大"银保渠道"。

中央财经大学保险学院院长郝演苏说,安盛作为全球成功、最大的保险公司,要其放弃传统产品优势去做银保产品必未可行。"这样的整合很难,双方都需要一个适应过程。"

0.7%与 66.86%

0.7%是银行系寿险公司的市场占比,66.86%是银行渠道在保险兼业代理市场的占比,而保险兼业代理机构保费收入 4789.83 亿元,却占同期寿险总保费收入 8262.6 亿的近六成。

目前看,银行系保险公司的力量还很小。保监会数据表明,四家银行系保险金盛人寿、太平洋安泰、中保康联、首创安泰。截至去年 12 月,保费收入合计不到 76 亿元,仅占寿险业保费收入的 0.7%。

> 在一次建行的银保会议上,建行有关人士称,还是要以市场化原则,而非把入股的保险公司当成自己的小皇帝养着

郝演苏说,银行不会因为银行系保险是"自己"的孩子就放弃与别家保险公司的合作,那样反而会影响银行的中间业务利润。

但据 2010 年 3 季度保险中介市场报告显示,截至 3 季度末,保险兼业代理机构实现保费收入 4789.83 亿元,同比增长 44.36%,占总保费收入的 42.29%;这其中,银行渠道的保费收入为 3202.38 亿,占比为 66.86%。

对于"一对三"模式既商业银行每个网点只能与不超过 3 家保险公司开展合作,有的业内人士并不特别担忧。

百年人寿北京分公司副总经理安庆涛说,银行不会为了自己的保险公司在本行吃独食,而放弃与更多在本行有银行存储业务的保险公司的合作;一旦如此,这些大客户的撤离对银行影响更大。

一位保险公司负责人说,每当月末或月初,银行过"存贷比"测评关时,保险公司都会出手相助,如调节存款,将保费收入存放该行,助其过关。

银保渠道被保险公司视为保费收入规模"调节器"。包括大型国有保险企业在内,均将"银保渠道的期交业务"当作竞争高地;一定程度上,银保市场现状是"谁占领银行的销售权,谁就在保险市场中更占主动"。

而进入大行绝非易事。为抓获银行"芳心",一些险企不惜亏本向银行开出高比例手续费,以至于有的银行网点整出"两张皮"。一位知情业界人士称,在有的银行网点里,银行销售员并不愿意向客户推荐自家的保险公司产品。原因在于,卖别家保险产品有更多的操作空间,获益更大。

而据透露,自农行入股嘉禾人寿后,一位嘉禾人寿内部人士曾算了一笔账:一旦嘉禾进入农行的网络系统,获得代理保费 700 亿,就能一劳永逸跃至寿险业的前五位公司。但这样理想化的观点没有在农行内部得到认可。据称,成为嘉禾人寿控股股东的农行旨在探索保险业服务三农模式,找寻新的利润增长点。

正如在一次建行的银保会议上,建行有关人士称,还是要以市场化原则,而非把入股的保险公司当成自己的小皇帝养着。"虽然你很小,还没长大;但必须走向市场,不能躺在我身上,否则永远都长不大。"这位人士说。

郝演苏也认为,现实而言,既然银行对保险公司的投资资本权重占比很小,就不可能投入太多资源。银行系保险必须走向市场,否则对银行来说,投入与产出不成比例。

一个小额贷款公司的银行梦

上接 19 版

银行梦

伦敦城市大学全球政策研究所的研究员 Michele Geraci 正在中国进行小额贷款公司的考察。他希望通过此次考察能够给中国政府提出一些有助于解决金融空白的政策建议,同时他也想看看这些承担着社会责任的中国小额贷款公司的投资价值。这当然也是城商行、农商行投资潮过后,手握资本的 PE、VC 合伙人及民营企业家们所关注的。

他曾在 2010 年 5 月发表过一篇题为《中国小额贷款:对于政策制定者的推荐》的英文报告,认为在现有制度体系内,中国的小额贷款公司无法给投资者较高的资本回报率。

和中国所有因为政策的放开而带来发展的行业一样,政策可能的空间会带来溢价,所有进入这个行业的投资人和职业经理人都抱着对政策空间的乐观所产生的信心。

对政策可能的空间和未来的开放及小额贷款公司自身的创新潜力,蒋晓勤依然乐观,她有信心公司未来几年通过增资扩股和政策允许的产品创新,公司净利润增长率可以保持在 30%到 50%,以达到转成村镇银行,进而上市的目标。

2010 年,万穗公司资产收益率达 9.6%,实现了 4040.45 万元的营业收入。这部分收入中除了利息收入之外,其他还有一部分财务咨询费收入,为 877.31 万元,占营业收入的比重为 21.71%,公司实现净利润为 1970.82 万元,实现净资产回报率 12.14%。

"我们希望转变成村镇银行,这样就能吸收存款突破资金瓶颈,在同一客户上提供多种金融服务获得更好的回报,与此同时可以得到更多的政策优惠,包括税收的优惠等等,毕竟微型金融市场需求是存在的。"蒋晓勤说。

一家私募股权基金公司的投资人认为目前整个私募股权投资行业所投资的项目多数希望其 5 年内潜在的复合投资收益率为 300%,也就是说每年要达到 30%左右投资收益率。因此有着资金瓶颈这一缺陷的小额贷款公司或许还不在他们的视线之内,但不少追求稳定收益的民营企业家以及有着更长远考虑的外资却对他们兴趣浓厚。

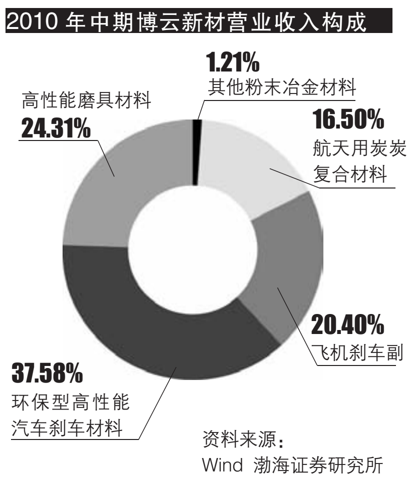
研究操作股价？博云新材“惊人报告”隐语

本报记者 彭友 上海报道

在去年高铁概念股暴涨行情中一直“默默无为”的博云新材(002297.SZ)，近期突然成为引领板块行情的“新秀”。

2 月 16 日，该股封死涨停，此后几个交易日连连逆市上行。在 16 日涨停板上，该股出现两个机构席位、营业部游资大肆出货。而此前一天，江海证券的一份研究报告认为博云新材是“被漠视的潜在高铁刹车片制造王者”，投资评级为“强烈买入”，并给出该股未来 24 个月 73.6 元的惊人目标价——是当日该股收盘价 20.27 元的 3.6 倍。这与其他券商对该股普遍 6 个月内二十几元的目标价相去甚远。

2010 年中期博云新材营业收入构成



资料来源：Wind 渤海证券研究所

但博云新材方面表示，目前该公司高铁刹车片项目仅仅是立项，离正式生产还为时尚远。

股价逆转 机构出货

去年底至今，高铁概念板块似乎呈现出“风水轮流转”的趋势。2010 年 12 月 8 日，在铁路“十二五”规划正在制定的相关利好消息之下，晋西车轴、天马股份、华东数控、晋亿实业等主流高铁概念股出现大幅上涨甚至涨停，之后板块走上主升浪。而其间博云新材的股价却从 23 元附近一路跌落至半年内的新低 18.20 元，跌幅达 20%。

但到今年 2 月中旬，转机出现。高铁相关主流品种显露颓势，而同期高铁耗材概念股崛起。2 月 16 日，博云新材跳空高开涨停，接下来的几日最高触及 24.50 元。

是什么迅速“催化”了“后来者”博云新材？

就在该股涨停的前一日——2 月 15 日，江海证券分析师王炳楠发布了一篇题为《被漠视的潜在高铁刹车片制造王者——博云新材》的研究报告。报告指出，2011 年至 2012 年该公司主要产品在航空、航天、汽车、模具等领域的需求增速将保持 15%以上，巨大的市场空间将促进公司步入快速成长期；2012 年后高铁刹车片产能有望逐步释放，并成为该公司未来一大业绩亮点。预计 2011–2013 年 EPS 分别为 0.33 元、0.45 元、0.90 元。考虑该公司未来良好的成长空间，给予“强烈买入”投资评级，未来 24 个月目标价为 73.6 元。这一目标价为该股 2 月 15 日收盘价 20.27 元的 3.6 倍！

“我就是看到这份研究报告后追涨买入的，目标价与现价相差如此大，虽然 73.6 元基本上虚无缥缈，但短线还是具备爆发力的。所以虽然看不清楚研究报告的逻辑，但并不妨碍我搭上主力资金的便车。”兴业证券杭州某营业部一位资产百万的投资者告诉本报说，他在随后的交易日便顺利获利出局。

博云新材 2 月 16 日的成交数据显示，两个机构席位在涨停板上上演“胜利大逃亡”，卖出金额分别为 667 万元和 508 万元。此外，该公司所在当地的营业部海通证券长沙五一大道证券营业部和国信证券长沙五一大道营业部也分别卖出了 1669 万元和 265 万元。

公开信息显示，博云新材 2010 年三季度末的机构股东中，华泰柏瑞盛世中国、金鹰行业优势两只基金分别持有 331 万股、252 万股，申银万国 2 号策略增强持有 146 万股。

王炳楠在报告中预计，到 2012 年与 2015 年，国内高铁刹车片的总市场规模分别达到 39.96 亿元与 59.06 亿元，高铁刹车片的国产化替代空间非常广阔。博云新材有望在 2–3 年后进入高铁刹车片的国产化市场。

根据博云新材披露的业绩快报，2010 年度该公司实现营业收入总额 21810 万元，营业利润 3066 万元，净利润 2587 万元，净利润较上年增长 0.11%。因在 2010 年度收到的政府补助较上年大幅减少，从而导致其收入和营业利润上升，利润总额却仅小幅上扬。

空中楼阁？

从去年中期开始，博云新材的股价一直在 23 元–28 元内震荡，近期却一度跌到 18.20 元，累积了大量套牢筹码。而就在上述江海证券的研究报告发布后，该股股价出现一波急涨，解放了相当一部分套牢盘。

“从股价走势的角度来看，高铁龙头股晋亿实业、晋西车轴等公司都处在头部做顶的阶段，高铁板块短期内上涨已经不是容易之事。在这种情况下，博云新材股价还要涨上 2 倍，显然是不可能的任务。因此，对于这个研究报告的极度乐观，从盘面走势上我们都感到很困惑。”泽晖投资有限公司研究总监杨建分析说。

深圳某大型券商一位分析师对本报表示，博云新材 2010 年的每股收益仅为 0.12 元，接下来的业绩增长实现每年翻番的可能性并不大，该研究报告的预计过于乐观。即使能够达到上述业绩，73.6 元的目标价相对于 2012 年 0.45 元的业绩预测，市盈率高达 164 倍。

1 月 19 日，曾调研过博云新材的民生证券分析师黄玉分析，巨大市场空间将促进该公司步入快速成长期，预计 2010–2012 年 EPS 分别为 0.12 元、0.20 元和 0.34 元，由于产能释放的周期未满负荷，给予“谨慎推荐”评级，估值为 20 元–24 元。而去年 12 月，海通证券给该股的 6 个月目标价为 25 元。相比之下，73.6 元更像个突兀的“空中楼阁”。

2 月 25 日，王炳楠接受本报采访时表示：“这份报告只是为内部培训准备的资料，不知道为何流传到了外面，目前也不好对此多说什么。”

2 月 25 日，王炳楠接受本报采访时表示：“这份报告只是为内部培训准备的资料，不知道为何流传到了外面，目前也不好对此多说什么。”

民生银行近日研究报告显示，目前铁道部负债总额已超过 1.3 万亿元，资产负债率为 55%以上，预计 2012 年有可能超过 70%。因此，不少市场人士认为，高铁建设步伐未来将会放缓。

博云新材证券部人士表示：“目前仅仅是立项高铁刹车片项目，还没有到投产这一步。公司 2 月 26 日会披露年报，到时相关内容会有涉及。”

招股说明书“换颜” 益盛药业携三大疑点二嫁主板

本报记者 陈旭 北京报道

在 2009 年底冲击中小板被否后，中成药生产企业吉林省集安益盛药业股份有限公司(下称“益盛药业”）终于在 2 月 21 日通过了证监会发审委的审核。

作为兔年首只获批发行的新股，益盛药业所存在的疑似国资流失、包装产品独创性和瞒报所产药品所存在的安全性等问题却给兔年的 IPO 市场蒙上了一层阴影。

被删改的招股说明书

益盛药业首次上市申请被否，募投项目非林地栽参项目建设周期过长固然是主因之一，但是该企业历史出资、企业性质变更等方面所涉及的问题亦不容忽视。在益盛药业 2011 年的新版招股说明书中，不但将募投项目“改头换面”，去除了运营周期为 13 年的非林地栽参项目，更为重要的是，将带有重大瑕疵、涉嫌国资流失的历史出资及股权转让部分做了大幅删改。

根据益盛药业 2009 年的招股说明书，集安制药有限公司(益盛药业前身)成立于 1997 年 6 月 11 日，为国有独资企业。不久后的 11 月，集安制药有限公司签订购买集安制药厂因不能偿还到期债务抵偿给中国工商银行集安支行的资产；1998 年，前者又按账面值收购集安制药厂的全部流动资产。成立于 1970 年 11 月的地方全民所有制企业集安制药厂价值 3000 余万元的资产被集安制药有限公司收入囊中。

此后的 1998 年 6 月 25 日，集安市国有资产管理局与张益胜、薛晓民、曲波、李方荣、尹笠佥、李铁军签署《集安制药有限公司产权出售协议书》，将集安制药有限公司全部净资产出售给上述 6 人，价格为 129.4 万元。这是集安制药有限公司截至 1998 年 5 月 31 日评估的净资产值。

至此，张益胜等 6 人以超低价格得到了房屋、机器设备、土地以及流动资产。而 2011 版的招股说明书中则删除了集安制药有限公司对集安制药厂资产收购等相关情况。公开资料显示，张益胜曾任集安制药厂厂长；薛晓民曾任集安制药厂研究所所长、副厂长；曲波、李芳荣、尹笠佥都曾任集安制药厂副厂长；李铁军曾任集安制药厂财务科长。

“90 年代末是国退民进的高峰期，当时无论是资产评估还是国有股权转让都没有详实的法律法规，有很多国有企业负责人利用自己对企业熟悉和一些会计手法在收购前压低企业的资产价格，不少国有企业在那时都被贱卖了。”一位不愿具名的投行人士告诉本报。

瞒报与包装

此外，益盛药业还存在着瞒报产品安全问题以及过度包装产品的嫌疑。

安徽省食品药品监督管理局 2008 年下半年药品质量公告不合格名单(八)中显示，吉林省集安益盛药业股份有限公司生产的消痔灵注射液（批号：0704121；规格：10ml：0.4g）存在可见异物；2007 年第二季度湖北省食品药品监督管理局药品质量公告不合格名单显示，益盛药业生产的生脉注射液（批号：0612221；规格：10ml)存在可见异物。此外，益盛药业的安神补脑片、小儿清热灵等产品还在浙江、贵州、深圳等多省市的药监局不合格产品名单上，最早可以追溯到 2003 年。在益盛药业的招股说明书中，列举了其各种药品的获奖记录，而上述不合格药品的事项却只字未提。

一位上市药企的销售经理在接受本报采访时表示：“中药注射剂的产品质量非常难以控制，会产生很多临床问题。2008 年以后，中药注射液连续出医疗事故，目前很多医院已经拒绝中药注射剂的进入。”

益盛药业的招股说明书中还提到，生脉注射液保护期满后存在被仿制的风险，但强调了该产品被仿制的难度等等。但业内人士介绍，这款产品其实很大众，“都是来自古方《参麦散》，原料都是人参、麦冬和五味子，各个企业起的名字不同罢了。”上述销售经理表示。

上述现象与证监会关于发行人披露的信息应当真实、准确、完整，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏存在冲突。记者注意到，益盛药业的保荐商也从 2009 年的财富证券变成了 2011 年的民生证券。

截至发稿，益盛药业的相关领导以出差为由拒绝了记者就相关问题的采访。



K5 精英格调 新典范

起步，加速，聆听发动机轰鸣的起伏；直线，角度，感受线条在空间中的回转。精英格调新典范——K5，驾御中呈现交响乐般韵律美感，掌控中揭示史诗般恢弘未来。3月10日，辉耀上市。

荣获2011 IF国际设计论坛大奖
荣获2010 美国GOOD DESIGN AWARDS大奖
荣获2010 韩国GOOD DESIGN AWARDS大奖

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心：800-828-5985 网址：www.dyk.com.cn

KIA 东风悦达·起亚

定制基金胎动 中小险企300亿资金寻找出口

本报记者 赵娟 欧阳晓红 北京报道

需求总能激活企业创新的冲动。

"定制"基金——这个崭新的想法正在酝酿。春节前夕，北京英兰国际大厦，由15家中小保险公司牵头，与12家基金公司产品设计人士举行了一场小型的内部研讨会。会上，这些中小保险公司向基金公司寻求专门为其"定制"的基金品种。

随着业务的发展和管理资金规模的扩大，没有直投（直接投资股票）资格的中小保险公司们出于自发的投资需求，正在寻找更多的投资途径；而"定制"基金对基金公司的机构创新业务提出了新的挑战。但短期内，两个监管部门不同的监管规则或是难以突破的束缚。

"定制"需求

据了解，华安农业、中英人寿、新光海航、信泰人寿、泰和人寿等15家中小保险公司以及银华、工银瑞信、建信等12家基金公司参加了上述研讨会。

一位与会的基金人士称，这些保险公司提出，他们在今年初有300亿元的投资需求。

据了解，这15家保险公司目前的总资产合计达到近2000亿元。按照保监会2010年8月施行的《保险资金运用管理暂行办法》规定，保险机构投资于股票和股票型基金的账面余额合计不高于上季末总资产的20%，投资基金的账面余额不超过上季末总资产的15%，股票和基金的账面余额合计不高于本公司上季末总资产的25%。

目前，这些保险公司可供投资的资金最多可达到500亿元。

保监会一直对中小保险公司直接投资股票有严格限制，偿付能力达不到一定要求的中小保险公司仅可以投资基金和不包括无担保债在内的部分债券，直接投资股票必须委托有资质的大型保险公司旗下的资产管理公司进行。

但许多中小保险公司对目前委托其他保险公司的资产管理公司投资股票的收益不满意，这是其寻求新投资途径的主要原因。

"行业内对投资收益统计的口径不一致，有的统计浮盈收益、有的统计已实现收益，不过去年总体的平均投资收益大概是4%。"北京一家中小保险公司人士称。

"去年我们的收益是5%多一点，但由于保险资产管理公司的投资'篮子'很大，到每一个公司收益就摊薄了。"一位参会的保险公司人士称。

去年，国内标准股票型基金的平均收益仅2.89%，但一级和二级债券型基金的平均收益分别为8.14%和6.36%。

在研讨会上，这些保险公司提出的投资需求是：定制基金，即根据其投资需求发行相应的公募基金。光大永明人寿一位负责人认为，如果能与基金公司合作推出定向型产品，等于有一个明确的投向能计算利差来源。利差即投资收益。"如果能把'利差来源'看得清，使保险资金获取较高收益，对保险公司是件好事，理应会参与购买。"他称。

如果实现投资效益最大化，保险公司就能将投资收益通过保险产品本身返点给客户，如分红险、万能险等品种的收益主要取决于保险公司的投资表现。而寿险业的利润主要依赖投资收益。

这类定制产品可以降低基金公司的销售成本，并保证资金源稳定，对保险公司和基金公司是一种"双赢"的创新合作。

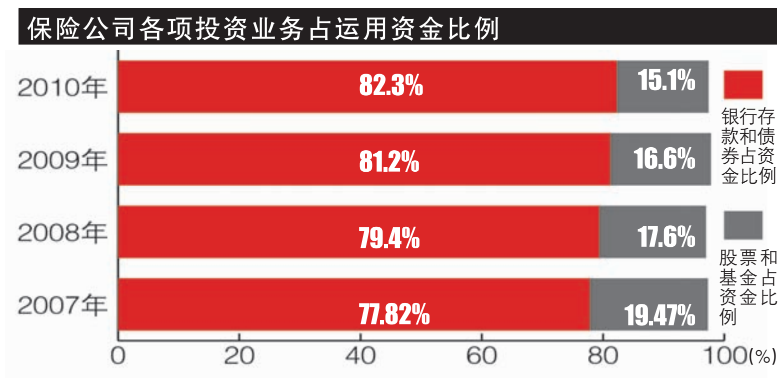
创新桎梏

除了希望获得更好的投资收益，这些保险公司还希望能够通过基金公司扩大投资品种或工具。据了解，保险公司希望该基金是一只债券型基金，但同时要求不仅可以投资无担保的信用债，还可以投资创业板股票、股指期货等。

而根据《证券投资基金参与股指期货交易指引》，仅股票型、混合型及保本基金可以参与股指期货交易，债券型基金、货币市场基金不得参与，且对基金投资股指期货的比例有严格限制。上述"定制"要求对基金公司无疑是一种创新挑战。

北京一家中小保险公司人士表示，保险资金强调风险可控又要求绝对收益，也希望产品设计灵活，放开股票投资比例，而这又与证监会规定的无论股票型基金还是债券型基金的股票投资比例限制相冲突。

而如果选择"发行"基金，根据法律规定，基金份额持有人的人数不得少于两百人。也有基金业人士认为，这种定制基金要达到人数成立下限就得凑人，虽然可以在成立后限制申购，但也对其他中小投资者不公平，一旦保险资金赎回，基金会遇到很大的流动性问题，除非保险公司承诺不做波段交易等等。



注：本表中数据均截至各年度6月30日 数据来源：Wind，爱建证券研发总部

一位基金公司产品设计人士称，"保险公司的需求可以理解，我们也很重视，不过有些理想化了。"

目前，保险公司认为，沟通工作需要由基金公司出面上报至证监会，再由证监会与保监会协商，以期获得保监会的认可。参会的保险公司人士介绍，此事也与保监会相关部门进行过沟通，他们对寻找创新产品的投资也持开放态度。

而在证监会的监管框架下，相对公募更为灵活的专户理财其实已经打开大资金定制的窗口。从基金公司的角度而言，这是最好的途径。不过，这又违反了保监会对中小保险公司直投渠道的规定。

事实上，保监会正在力推保险业内的委托资产管理专业化，希望9家保险资产管理公司能成为像基金公司那样的专业资产管理机构，从此角度考虑，保监会或许难以允许保险资金投资基金专户。

泰康资产一位人士表示，如果未来保险可以投资基金专户，有可能出现保险资金委托客户流失的情况，但这也在意料之中。"没有直投资格的中小保险公司到一定时间壮大后就会另立门户；另外，在其受托资产中，年金较多，同业资产只是其中一部分。"他说。

"其实政策的限制已经成为两个部委的门第之争，目前这种创新仅还在讨论阶段，能否成行最终还要取决于政策，现在只能以现有的基金品种和这些保险公司一步步合作，不过市场的需求是挡不住的。"一位基金公司人士称。

新三板方案有望两会后出炉 年中首批挂牌

本报记者 黄利明 胡中彬 北京报道

2月的最后一周，敏锐的资金嗅到了"新三板"出炉的强烈信号，A股开发区板块连续飙涨，在近日萎靡的A股市场中颇为惹眼。

一位接近证监会的权威人士向本报透露，以中关村股份代办系统为基础的新三板扩容方案已经成型，目前已经具备扩大试点范围的基本条件，初步计划将在今年"两会"之后公布征求意见稿，并在7月份前后会有首批挂牌公司出炉。

> 新三板的时间表为"两会"后出台政策，6、7月份新三板正式扩容

这与国家鼓励和主导的产业升级与战略转型相吻合。新三板又称为创新板，高科技与创新型企业将成为挂牌的主体。据记者了解，除了试点园区、挂牌企业大幅增加外，允许一定量级的散户投资者参与交易、进一步放开融资将构成此次新三板扩容的基础，中国股市的场外交易市场也将初具雏形。

加紧推出

最近，西部证券代办股份转让部总经理程晓明除了继续在全国各高新园区开展业务外，也时常接到业内人士取经和交流的电话。

西部证券在去年上半年时就已经在扩编新三板团队。在券商中，西部证券的新三板业务开展得最早，也是目前行业中新三板业务公认的佼佼者。而程晓明的忙碌也与新三板推出的临近息息相关。

2月22日开始，四大证券报陆续报道关于新三板即将推出的消息，并开始零碎地报道其中的焦点内容。按照惯例，证监会在推某项重大改革之时，一般会通过四大报透露部分改革内容，并试探市场反应和观察市场意见。

但22日国际市场动荡使得A股陷入暴跌。

随后两日，新三板即将出炉的消息再度引爆市场投资热情。23日开发区板块整体涨幅达到8.36%，2月24日开发区板块再度大涨，苏州高新更是连续封于涨停板。新三板扩容带来的投资预期弥漫市场，24日券商板块也大幅上涨3.15%引领A股。

相关部委内部人士透露，中央高层对于产业升级与战略转型极为重视，因此要求加快科技创新型企业的发展，而新三板被认为是最为重要的"孵化器"。

据记者了解，新三板扩容方案主要由证监会非上市公众公司监管部牵头制订，该部门副主任魏学春为执行主导者。而证监会自上次暂停新股发行备受诟病之后，亦是积极通过开放融资功能支持实体经济发展。加快新三板扩容试点的推进，也符合证监会将PE纳入全面监管的思路。

今年1月14日，证监会主席尚福林在全国证券期货监管工作会议上提出，扩大"新三板"试点范围，建设统一监管的全国性场外市场，被作为年内证监会主导工作之首。

同时，一家新三板业务优异的券商投行人士也表示，新三板的时间表为"两会"后出台政策，6、7月份新三板正式扩容，"政策公布后还要经过一段时间的征求意见，细则的制定及相关系统的调试"。最近北京一大型券商投行部也接到董事长指令，新三板将出，加紧研究拓展业务。

证监会出炉扩容方案征求意见到系统调试一般会有三个月的时间。但中间会否因其他情况延后，尚需进一步观察。

造血流动性

上述权威人士指出，新三板扩容后，门槛可能借鉴创业板、股指期货合格投资者的标准，考虑中户规模的个户投资者进场交易。他同时给出了20万元、30万元、50万元资金的标准供记者参考。但市场更为普遍的说法则是参照"2年股龄、50万资金"作为进入新三板的起点标准。

据记者了解，投资者适当性制度管理在证监会内部获得高度认可，并期望在新三板中沿用，以达到"将产品卖给合适的投资者"。

由于新三板挂牌企业规模较小、经营风险较大、信息披露相对不完善，投资风险较大，因此对投资者资质进行管理显得必要。

扩容后的新三板市场将更接近于现有的沪深交易所市场。连续竞价交易、T+1结算制度、涨跌停板制度等成熟的交易规则都有望被借鉴引用，而做市商制度等新三板特有的制度也会被同步引入。

随着试点范围扩大及个人投资者的引入，诸多新三板挂牌公司可能面临股东总数超过200人的问题。但一位接近监管层的投行人士透露，监管层在该问题上已经有了共识，并称监管层将直接去掉该规定，为新三板挂牌公司引入个人投资者扫除障碍。

据悉，针对首批扩容的高新园区，目前在业界流传的版本是约15至20家，但知情人士称，这个数字尚只是业界揣测，目前并未有最终的定论，仍然取决于根据各高新园区的实际准备情况。据透露，最近这段时间各高新园区仍然在上报相关材料，监管层的人士仍在地方考察。

值得关注的是，审核管理权限的转变则由如今的中国证券业协会注册备案，改为中国证监会相关部门进行挂牌审核，但依然为注册制。同时，新政策将对新三板挂牌企业进一步开放融资功能。

2010年，有10家挂牌企业11次定向增资，融资额6.17亿元。最近5年，新三板累计有20家企业24次定向增资，市盈率最高达到84倍，平均市盈率22.59倍，融资额合计11.73亿元。

本命年的一次告别 基金"老十家"集体突围

本报记者 李保华 赵娟 深圳、北京报道

刚刚辞别了本命年的"老十家"基金公司，在产品和市场都面临瓶颈的战略性迷茫中如坐针毡。

基金行业的"老十家"是指1998年前后成立的南方、国泰、华夏、鹏华、富国、嘉实、华安、博时、长盛和大成十家基金管理公司。

尽管资产管理规模、业绩仍保持领先，但竞争日益激烈。Wind数据显示，去年年底，已有三家不在管理资产总净值前十之列。

第一代同质化的产品线布局完成后，基金市场规模似乎在首发与赎回的零和市场中盘旋。新基金批量发行、渠道成本继续飙升、市场更为动荡……矛盾从未如此尖锐，"老十家"们不得不寻求突围。

集体求变

2月17日，元宵节，南方基金公告变更旗下南方500、南方高增等6只基金的基金经理。其中因变更离职的原基金经理张慎平转任公司投资经理，有消息称，张慎平可能转战该公司"一对多"投资业务。

这是南方基金2009年下半年抛出"重组投研体系"概念后出现的一次规模最大的人事调整。南方基金认为，这是将基金产品的风格与基金经理的投资风格进行匹配，是在综合了基金经理的投研成果，以及对其投研风格进行考究之后的调整结果。

事实上，"老十家"公司产品在结构上完成了股票、混合、债券、货币等的布局，以及价值、成长、平衡、大盘、小盘和央企、名企等横、纵延伸后，第一代产品线布局已完成。不少公司都在战略上寻求转变方向。

"老十家"中长期排在第二位的嘉实基金早已开始突围海外业务。

两年前，嘉实基金完成基金业首例海外收购，且外资股东将多只共同基金委托给嘉实基金在香港注册的全资子公司嘉实国际管理。嘉实基金还欲通过嘉实国际在海外养老金等业务上寻求突破。去年，嘉实高薪招聘了原长盛基金投资总监詹凌蔚等基金经理，年轻的研究员队伍经过三年培养也日渐成熟。

博时基金在资产管理结构上加大了年金业务的发展力度，截至2010年8月底，其管理的企业年金基金规模已突破160亿元；还有部分"老十家"基金公司正在加速布局作为第二代基金产品的行业基金。

行业"老大"华夏基金，尽管资产规模、业绩和人才储备依然保持业内领先，但因股权问题而被禁新产品发行已经一年有余，与后来者的差距不断缩小。

"在没有新产品的情况下，领导也多次强调危机感，现在主要做的是优化业绩和人才培养，特别是对规模庞大的研究员的培养"，一位2009年从券商跳槽到华夏的研究员表示。华夏基金总经理范勇宏去年也多次提出，公司发展业绩应重于规模。

形势严峻

在过去的12年中，基金行业产品、渠道等问题一直存在，但形势从未如此严峻。

尽管新基金名称层出不穷，但同质化产品自2007年始基本在赎回和首发规模的轮回中步入零和市场。银河证券行业统计报告显示，2007年底基金份额规模为22330亿份，2008年底为25740亿份，而2009年底时该数据为24535亿份，2010年底为24324亿份。与之前9年基金业高速扩张不可同日而语。

在新基金审批通道打开后，年后批量发行的新基金对"老十家"的市场份额也开始蚕食，同时依托自身优势进行市场细分，气势咄咄逼人。

12年前，国内基金管理的资产净值约为107亿，"老十家"占绝对垄断地位；而目前约2.5万亿中，截至去年底，其占比已稀释到约40%。

"很多'老十家'公司面临瓶颈，正在组建战略策划部门"，一位熟悉基金行业的人士称。网上的招聘信息显示，排名靠后的有两家"老十家"公司正在招聘这个职位，要求能对产品和市场定位进行战略策划。

一家"老十家"基金的投资总监称，"有些公司业绩虽然不错，但利润大部分被股东抽走，且股东还断提高期望，新锐公司不断高薪挖人，优秀的人才根本留不住"。

产能过剩下的IPO 宝泰隆上市遭质疑

本报记者 张勇 上海报道

2月24日，黑龙江的一家民营焦炭企业——宝泰隆（601011.SH）以18元/股的价格发行新股。

在产能过剩的焦炭行业中，宝泰隆的净资产收益率成倍高于同业上市公司。本报了解到，机构、分析师等业内人士对宝泰隆的"优秀"业绩、上游煤炭资源的同业竞争及难以避免的高污染问题心存怀疑。

此外，在宝泰隆上市前的保荐期间还出现了"乌龙"情况：第四大股东焦岩岩曾是宝泰隆保荐机构——第一创业证券的投行部工作人员。

业绩遭质疑

招股说明书显示，2009年宝泰隆净资产收益率为15.66%，虽不算高，但已是焦炭业务为主的云维股份、四川圣达2009年的净资产收益率3.85%、8.28%的4倍和1.9倍。2010年前三季度，两家公司的净资产收益率分别为1.94%和5.10%，而宝泰隆前两季度净资产收益率就达到11.68%。，因此，几乎很难找到与宝泰隆同样"优秀"的同行业公司。

一位参与宝泰隆IPO路演的机构人士说，"最让人不放心的是业绩的真实性。虽然公司对于为什么宝泰隆能在行业不景气的情况下得到高于同行的业绩进行了详细说明，但整个路演过程我都没有被说服。"

据业内人士介绍，受上游高价焦煤和下游强势钢企"夹击"，从去年3月以来，焦炭价格已经倒挂，行业陷入亏损。中国炼焦行业协会会长黄金干认为，亏损原因除了需求以及成本问题外，根本上是由于整个焦炭行业的产能过剩。

"当然我们真心希望宝泰隆是真的盈利能力很强，但与同行相比，宝泰隆并没有什么突出的地方。"北京某大型券商基础行业研究员告诉本报，虽然此前不少机构给宝泰隆开出的询价空间大多在20元左右甚至上方，但最终其发行价格区间为16.50元-18元，这或许也从另一面印证了机构的担忧。

同时让机构感到担忧的，还有宝泰隆所处行业的高污染问题。

"目前省市两级环境保护部门都出具了原则上同意宝泰隆通过上市环保核查的确认函，这也在法律上符合了这一类企业在上市时的环评要求。"一位曾去宝泰隆实地调研的机构人士称，由于煤化工的生产过程无法避免将出现高污染，因此未来宝泰隆将需要大量成本去达到环评要求，而就目前来看，"难度很大"。

上游竞争

招股说明书显示，宝泰隆拥有4个煤矿的采矿权，合计年产规模为48万吨；其还拥有勃利煤田马场区煤矿的探矿权，目前尚未给宝泰隆带来直接收益。

而实际上，这5个煤矿只是宝泰隆所控制的矿井的一部分，另有6个矿井每年所产煤矿中有39万吨的权益也属于宝泰隆，但却并未并入到上市公司中，也即这39万吨煤矿只能是购买。

业内人士称，这不仅可能形成同业竞争，还有可能造成煤炭收购价格的不透明。

招股说明书还显示，大股东宝泰隆集团在2007 年11月进行了"分立"，其中原先宝泰隆集团所属年生产能力9万吨的兴安煤矿和年生产能力1万吨的成发煤矿（60%股权）也脱离出去。

"这样做的目的，我个人认为不排除宝泰隆刻意通过降低收购煤矿价格来压低成本，从而提高公司利润。"上海一位长期从事会计工作的人士告诉本报，"为了达到上市的财务要求，上市公司可能会通过一些灰色手段提高产品售价或者降低采购成本来实现高利润率，然后再通过某些方式贴补客户或原材料提供商。"

保荐"乌龙"

宝泰隆的上市保荐机构——第一创业证券曾有一位名为焦岩岩的职员，曾在2010年3月25日获得一般证券业务执业资格；而宝泰隆第四大股东的名字也为焦岩岩。

本报经过核实，上述两个"焦岩岩"为同一人，系宝泰隆实际控制人焦云的长女，其2009年进入第一创业证券投行部工作。在进入第一创业工作之前，焦岩岩曾在美国留学，而在此期间从其父焦云手中获得了宝泰隆的股权，目前持股比例达到4.78%。

相关信息显示，焦岩岩在2010年才辞去宝泰隆董事的职务，这也说明其曾有一段时间同时在宝泰隆和第一创业担任职务。

不过第一创业内部人士表示，焦岩岩目前已经离开第一创业，中国证券业协会网站也显示焦岩岩现已离职。但上述上海某券商投行部负责人认为，"虽然离职之后不再有什么违规之处，但这还是让人觉得保荐过程可能不够客观，而更让人疑惑的是，为什么招股说明书对于焦岩岩的介绍刻意回避了其在第一创业的工作经历。"

创投离职潮再袭：又见流动性惹祸

本报记者 胡中彬 北京报道

本月底，集富亚洲的三位核心人士将正式离职，其中包括董事总经理周政宁、中国南区董事总经理朱建寰、董事乐文勇。乐文勇对本报记者称，他或将与周政宁一起创立新基金。

近期，VC/PE圈里的离职风波接连爆发。就在元宵节，在美国与红杉资本齐名的创投机构KPCB在中国的团队也爆出了合伙人离职的消息，钟晓林和李立伟前后脚宣布离开。

启明创投创始合伙人邝子平认为这是自2006年前后那波离职高峰以来，VC/PE圈里掀起的又一个离职潮。事实上，在外部流动性充裕、同行奋力挖角等因素推动下，一些大腕级投资人难敌诱惑，纷纷跳槽欲设立新基金。

> 而薪酬和待遇倒并不是他们离开的主要原因，追寻自我实现变成了这些大腕眼中那颗皇冠上的夜明珠

离职不断

总部位于上海的凯鹏华盈在中国传统的元宵节里遭遇了一“劫”。

就在2月17日晚上，原凯鹏华盈主管合伙人钟晓林在微博上正式宣布从凯鹏华盈正式离职。但其称，他将继续担任所负责投资公司的董事并帮助几家公司的上市。

正当业界尚在对此消息议论纷纷之时，凯鹏华盈再次传出了另一位合伙人离职的消息。2月18日上午，凯鹏华盈的另一位合伙人李立伟也袒露心事称已经离开凯鹏华盈并正式加入了青云创投。

实际上，从去年下半年开始就传出了钟晓林将离职的消息，但当时未能获得证实。

在基金设立不久后，凯鹏华盈创始合伙人周志雄出走，自立门户，还带走了个人所投的全部项目，而徐传升则也宣布离开，加盟经纬创投。而此后升任合伙人的吴运龙也在09年初宣布离职，也投奔到了经纬创投，而在这几年不断的风波中，汝林琪和钟晓林则一直坐镇凯鹏华盈。而钟晓林在专注陪伴凯鹏华盈不到四年时间后，还是选择了分道扬镳。

凯鹏华盈的震动并不仅仅是个例，另一家外资VC集富亚洲也遭遇到了相同的状况。

集富亚洲董事乐文勇向本报记者证实，其将于本月底离开集富亚洲。

与他同时离开的还有另外两位公司的核心人员：董事总经理周政宁及中国南区董事总经理朱建寰。

周政宁和朱建寰此前分别负责集富亚洲在中国北方和南方的业务，这次二者再加上乐文勇的同时离开，无疑将对集富亚洲在中国的业务造成严重的影响。

投资圈里近期暗流涌动，离职名单还将延续得更长，就在不久前，国内知名PE厚朴资本的一名合伙人王忠信也爆出了即将离职的消息，但本报尚未能获得证实。

“公司并没有引起多大震动。”一位接近凯鹏华盈的人士称。而乐文勇也称其离开集富亚洲也得到了公司的理解。

和二级市场的公募基金一样，在经历了几年时间的高速发展后，行业的人才流动加剧，而现在，这种迹象逐渐在PE界里上演。但和二级市场公募基金不同的是，由于一般PE基金的项目周期更长，如一只基金的封闭期可能长达10年，因此，PE投资人在同一基金工作的时间一般会相对更长，跳槽的频率更低，人员变动对股权基金的影响更不容小觑。但不可否认的是，核心投资人就如基金经理一般对一个基金的业绩影响尤为直接，甚至会比二级市场的公募基金表现得更为重要，很多时候项目的来源、成败等就会完全取决于某个核心投资人。三年前，当合伙人周志雄离开凯鹏华盈时，他几乎带走了全部的项目，对凯鹏华盈的影响不言而喻。

谁惹的祸？

邝子平也注意到了最近圈子里接连不断的变动，他相信这会是自06年那波离职潮来新一轮的人才流动集中期。

事实上，这轮变动和当年的离职潮有一些共同之处，一个大背景就是流动性的充裕。06年前后的全球领域流动性过剩导致许多资金进入风投领域，在国内开疆拓土，一时间PE行业风生水起，离职潮迭起。

“其实现在市场中的流动性还是很多的，尤其是美元等外币，非常热衷中国概念，希望能够在中国找到一个出口，我认为这是目前人才流动的一个外在原因。”邝子平认为。

其实不仅国际资金依旧热衷中国的PE投资，国内资金在房地产调控严令下也一直在寻找着另一个高收益的领域，而尽管竞争程度加剧，但PE投资依旧展现出很强的吸引力。

“有点口碑的话就能够在这边募集几个亿资金，国内像鄂尔多斯这些地方也都是遍地是钱。”浙商创投一位人士表示。

因此，对于有意单飞的行业资深人士，凭借自己的口碑和信誉在市场上获得新的资金支持并不是件难事，反而是有许多资金推动着这些投资人独立。

除了上述提到周政宁将携手乐文勇创设新基金外，在此次离职潮中的另外两位人士钟晓林和王忠信的发展方向也将是募集新基金。

离职潮的另一个惹祸者则是来自于同行一直持续不断的挖角热情。

在经历了金融危机后，无论是外资基金还是本土基金，都进入了大张旗鼓扩张阶段，目前市场上对有从业经验投资人的需求非常大，最近微博上时常会有招聘启事出现。除了公开招聘外，通过猎头挖“墙脚”也是非常常见的事。

“一些知名的人，我们常常要做半年以上的工作。”一位资深猎头称，自去年开始市场就一直比较活跃，最近爆出的离职事件一般都是在几个月前就已经开始酝酿了。他的感觉是，从去年开始，招聘方给出的条件和待遇整体而言就一直在水涨船高，近期集中爆发跳槽事件的一个大背景则是许多投资人去年的年终奖差不多已经进了腰包。

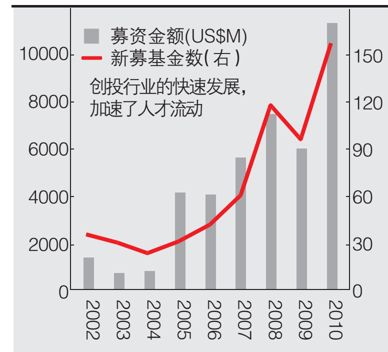
据上述猎头称，青云创投近期扩张势头很猛，原凯鹏华盈合伙人李立伟离职后所投奔的下家就是青云创投，而在这起变动背后也有猎头公司的身影。

而值得一提的是，国内众多产业背景出身的大型集团公司也纷纷设立股权投资部门，并成为了市场中挖角的另一主角。

行业里也曾在一年前也出现过知名投资人小规模变动的情况，当时被认为直接原因都是与具体案例的失败有关，但目前这次离职潮背后尚未有明显是为投资案例负责的原因。

一个鲜明的特征是，这次离职潮中的主角集中于资深的投资人，在业界已经有一定的知名度和投资的经验，他们往往是基金的合伙人或投资总监级别，而薪酬和待遇倒并不是他们离开的主要原因，追寻马斯洛需求层次中更高级的自我实现变成了这些大腕眼中那颗皇冠上的夜明珠。

2002–2010 创业投资机构募集情况比较



资料来源：清科研究中心

“创立和掌管属于自己的基金，践行自己的投资理念无疑是每一个PE/VC人心中至高的理想。”上述猎头称。

发改委艰难亮剑 PE监管新规形胜于实

本报记者 胡中彬 北京报道

随着发改委本月22日一纸PE新规的正式发布，中国PE强制备案时代正式启幕，5亿元将成为备案的一条红线。

尽管业内对该文件几经修改的出台早已有预期，但新规的甫一面世，仍然引起了行业不小的震动，对绝大多数基金而言，新规很难从实质性上改变行业运行格局，但对于强制备案的必要性和操作可行性上，却难免仍然存在着疑惑。

还不乏有人将这个5亿元的备案红线看作是象征意义大于实际意义，因为“该规范的没有规范”，对发改委而言，既想通过这个行业规范获得PE监管的话语权，又希望以恰当的方式来向业界兑现其“适度监管”的理念，综合来看，更多的折射出发改委在多种需求之下做出的权衡性方案。

“低级别”新规

发改委正式发布的《关于进一步规范试点地区股权投资企业发展和备案管理工作的通知》就试点地区股权投资企业发展和备案管理工作提出六个方面的要求，包括股权投资企业的设立、资本募集与投资；股权投资企业的风险控制机制；股权投资管理机构的基本职责；股权投资企业信息披露制度；股权投资企业备案程序，以及适度监管和行业自律相结合的管理体制。

“这其实是个非常低级别的规范”，细心者已经留意到，这次发布的新规定正是以国家发改委办公厅的名义下发的，性质属于行业规范性文件，而非以部委规章的形式下发，此中细节耐人寻味。而下发的单位也仅仅是局限于北京、天津、上海、江苏、浙江和湖北六地，由于这几个地区恰好是国内PE发展迅猛的地区，这也已经从实质上成为一个全国性的监管规定。

记者了解到这份新规其实几易其稿，此前名为《试点地区股权投资企业备案暂行办法》，但此后过程中遭到了其他部委的压力，甚至在国家发改委内部也引起了争议。此次发布的新规定正是上述方案的延续，但名字的改变已经折射出了发改委退而求其次的态度。

事实上，几经修改、措辞谨慎、政策余地较大等特征都暗合着发改委在出台该新规上的左右为难之处。

接近发改委的人士称，发改委一直坚持适度监管的理念，在经过前三批备案试点后，认为发改委并不该为这些备案基金背书，因此，对强制性的监管措施一直比较谨慎。但来自其他部委对PE监管权的觊觎又使得发改委被迫制定一些实质性的政策，以彰显其控制力。

事实上，发改委与证监会在对PE监管的权限和思路上一直有争议，证监会方面一直希望能够将PE的监管权纳至其麾下，但在此次对外公布的材料中发改委则再次明确定性“国家发改委作为行业管理部门”，负有了解掌握全行业发展状况的责任。

操作性悬疑

事实上，该PE新规从动议到正式公布，就非常吸引PE机构关注的目光，而在新规定甫一亮相后就引起了业内的热议。

在该新规定中，明确了对具有一定规模的，即资本规模在5亿元以上的基金类股权投资企业，要求其必须履行备案义务。这意味着，中国PE领域强制备案时代的到来，这无疑将对行业的发展带来较大的影响。

发改委对此解释缘由称，对规模在5亿元以上的股权机构履行备案义务是基于“抓大放小”的原则，而备案制度不会影响股权投资企业的市场准入，但有利于引导规范运作。

需要指出的是，对资本规模在5亿元以下的股权投资企业，《通知》虽然豁免其备案义务，但其在设立、资本募集和投资运作的各个环节，均须遵照《通知》的有关规定进行规范。而对外资，发改委新规则并未有强制性的要求。

“我认为出台的强制备案制度并不合理，私募基金本来就是按照市场化原则在非公开的场合自发组织而成，备案制其实变相将私募公开化，和私募的属性不匹配。”中央财经大学一位熟知行业的教授称。

浙江一家创投的负责人对记者开玩笑说，“这下要把发改委的人累得够呛了，财金司负责PE监管的人本来就不多，现在不知道他们忙不忙的过来。”

该人士所在的投资机构已经有数只基金，他认为新规定并不会对公司的实际运作产生影响，但是，他坦言，“抓大放小”的思路实际意义并不大，“因为遵循市场化的运作规律，一般规模超过5亿元规模的基金都算是比较规范，实力不俗的机构了，不然不可能能从投资人手中拿到足够的钱，真正需要加强监管的应该是小型基金，这些基金存在的风险更大。”

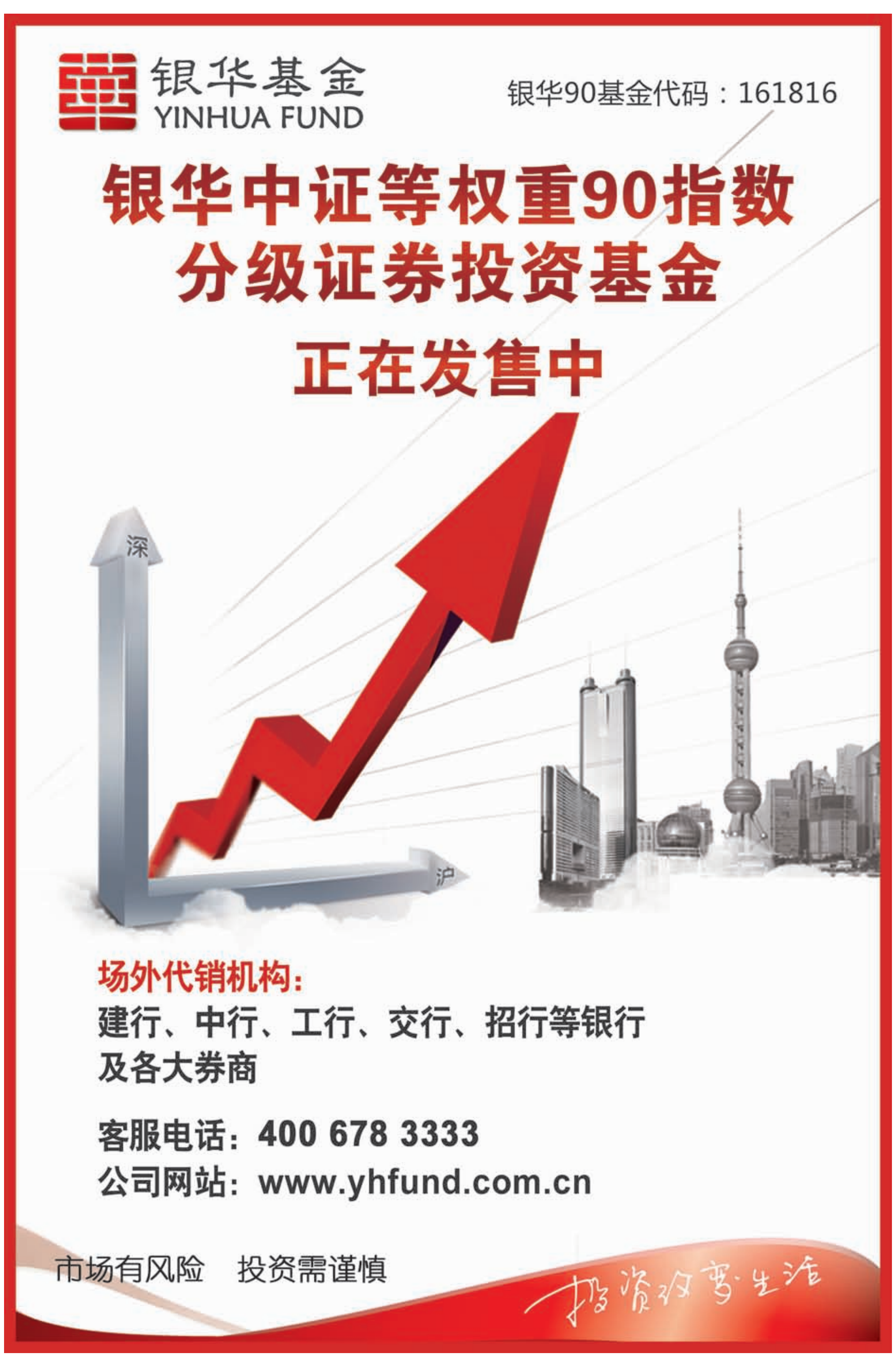
上述央财教授称，例如以后保险公司、证券公司允许成立PE基金后是否也需要到发改委备案呢？

此前，发改委曾经试点过PE的备案机制，但当时推行的备案机制也为现在推行备案制是否有操作性埋下了伏笔。

发改委网站资料显示，2008年6月、2009年4月、2009年11月三批共计22家私募股权投资基金在发改委备案。此后，除了已备案在册的弘毅、鼎晖两家PE管理机构进行了新设基金的备案，再无新的PE管理机构在发改委备案。

但了解内情的人透露，当时所谓的备案制并非实际意义上的备案制，而和审批制更相似，“没有一定背景和实力的机构很难备案。”而在推行强制备案制后，这种备案机制是否会演化成为一种行政许可，进而成为PE基金自主运行的关卡还尚需观察。

值得一提的是，按照发改委的新规定，其明确了PE此后的备案所用时限仅需40个工作日。



“红包”的舍与得 创业板风靡“二次造富”

上接17版

疯狂上涨的华平股份更是凸显出了机构的偏好，去年四季度，华夏基金旗下两只基金大举买入，此外，QFII、券商、私募也都出现在了其前十大流通股股东名单中。

“华平股份成长性不强，但却受到了各类机构的偏爱和重仓，赌高送转的可能性非常大。”一位曾跟踪过华平股份的私募人士称。

东方日升的年报显示，嘉实基金集体进入东方日升，截至去年末，嘉实旗下嘉实服务增值、嘉实主题精选、嘉实策略增长、嘉实价值优势4只基金合计持有该公司超过350万股。富春环保去年末得到了南方基金的青睐，去年末南方基金旗下南方稳健成长、南方稳健成长贰号、南方绩优成长、南方积极配置4只基金重仓驻扎，而从富春环保1月20日公布高送转方案后，到2月23日股价也接近上涨了30%。星河生物则吸引了银华、招商、富国和兴业全球等多只基金的目光，这些基金买入的时机都集中于去年四季报公布前。

对于创业板公司来说，高送转无疑将是它们再一次享受资本盛宴的绝佳机会。

渤海证券一位保荐代表人称，“创业板公司上市时受追捧很多都超募了很多，这些一般会计上都会计入资本公积，创业板公司的普遍超募导致的高溢价发行早就为高送转埋下了伏笔。”

事实上，超募资金因大幅提高股本溢价也在很大程度上推动了创业板公司高送转的可能性。以华平股份为例，华平股份当时超募资金5.23亿元，相当于超募部分就直接为其贡献了5.23亿元的资本公积。

而高送转的资本玩法也显示出了这些公司高超的财技。公司上市融资，大享市场火爆带来的超募盛宴，股东财富和公司价值迅速提升；紧随而来的是一年半载后推高送转方案，再次迎合市场需要制造噱头推动股价上涨，完成第二次资本游戏。

一家已经推出高送转方案的创业板公司董秘对此称，公司的做法符合规定，高送转也有利于公司的发展。

而对这些创业板公司而言，高送转只是取之于市场用之于市场，羊毛出在羊身上，除了派发现金红利外，上市公司其他高送转却不用付出任何成本和代价，如送股即仅仅是将会计科目上进行调整而已。但就能够坐享股价上涨带来的巨大收益，市场的炒作为创业板公司又带来了另一次资本盛宴，财富增值在其间显得轻而易举。

上述保荐代表人也坦陈，创业板公司多为创业型公司，企业主上市的目的很多就是为了实现财富的增值和套现，再加上创业板公司背后的创投等利益相关方更有退出的必然性，因此，做高股价的动力十足。

上市公司适时推出高送转的另外一个因素，就是为限售股解禁提供契机，网下发行的限售股在锁定三个月后解禁，符合时宜的高送转无疑将为这些曾经支持过公司发行的机构带来推出的良机。

中国最受尊敬企业十年
10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

中国最受尊敬企业十年

守义 · 创新 · 责任 · 持续 · 领先

自2001年创立之日起，“中国最受尊敬企业”评选活动一直致力于弘扬正确的企业价值观和方法论，从而推动企业和社会共同进步。

经过10年的实践和观察，我们发现，“中国最受尊敬企业”身上存在一些令其成为行业领导者及时代榜样的共性。所以，我们将以这新世纪的头十年为时间维度，深入审视、盘点整个“中国最受尊敬企业”群体，评选出“中国最受尊敬企业 · 十年成就奖”，进而挖掘出这些企业身上足以引领未来十年的共同基因，广播于世。

历时4个月，经过100位各领域精英的广泛提名及25位专家最终决选，“中国最受尊敬企业 · 十年成就奖”现已产生。“中国最受尊敬企业”的称号不仅是一份荣耀，更承载着公众对商业社会的期许。十年的坚持和实践让我们找到了推动商业文明的动力和方向，而这些我们都将其视为继续前行的起点。

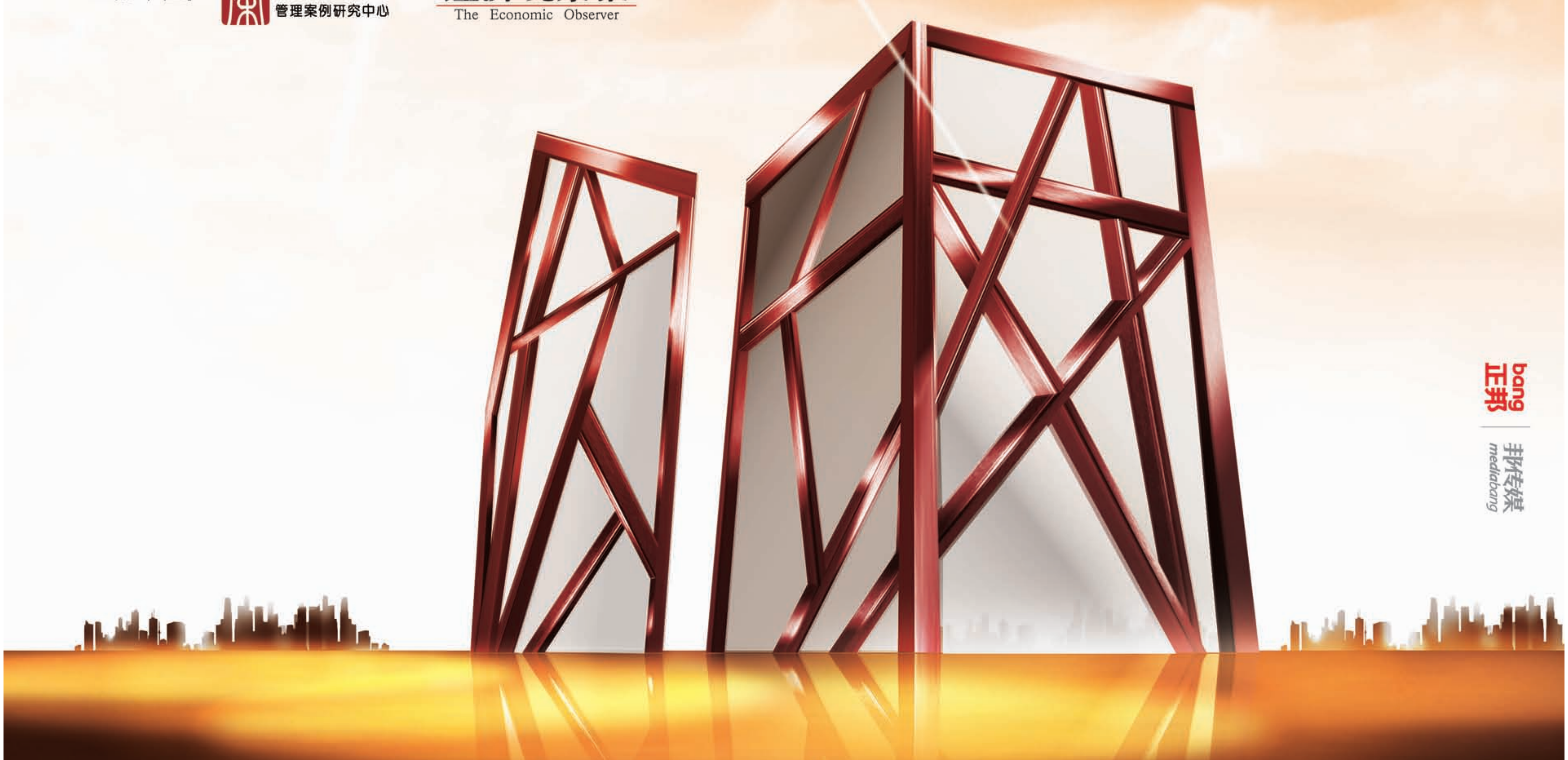
“中国最受尊敬企业 · 十年创新奖”、“中国最受尊敬企业 · 十年进步奖”、“中国最受尊敬企业 · 十年公益成就奖”即将产生，敬请关注。

中国最受尊敬企业 · 十年成就奖

获奖企业名单（排名不分先后，按企业名称拼音排序）

阿里巴巴集团
北大方正集团有限公司
比亚迪股份有限公司
东风日产乘用车公司
国际商业机器中国有限公司（IBM）
海尔集团公司
海信集团有限公司
华为技术有限公司
联想集团有限公司
青岛啤酒股份有限公司
三星（中国）投资有限公司
上海通用汽车有限公司
苏宁电器股份有限公司
TCL集团股份有限公司
腾讯控股有限公司
万科企业股份有限公司
微软（中国）有限公司
西门子（中国）有限公司
新浪网技术（中国）有限公司
招商银行股份有限公司
浙江吉利控股集团有限公司
中国海外发展有限公司（中海地产）
中国民生银行股份有限公司
中国平安保险（集团）股份有限公司
中粮集团有限公司

主办单位：北京大学管理案例研究中心 经济观察报 The Economic Observer



中国最受尊敬企业十年评选组委会

联系人：陆小妹、乔一 / 电话：010-64209022-1228/1294 / 邮件：luxiaomei@eeo.com.cn qiaoyi@eeo.com.cn

正邦 bang 邦传媒 mediabang

编辑：邹卫国 E-mail:zouweiguo@eeo.com.cn 美编：刘会芹 2011.2.28

阿里巴巴“表里”

本报记者 余德 杨阳 上海、北京报道

2 月 21 日，阿里巴巴首席执行官卫哲引咎辞职的消息一出来，刘兴亮尝试着拨打了卫哲的手机，与一般热门新闻当事人不一样的是，卫哲的手机居然接通了，“先休息一段时间，具体职务都不会当了，但不会离开阿里。”

刘兴亮是中国最早做博客的人。一周前，他与卫哲才有过一场近两个小时的聊天。2 月 12 日，刘兴亮接到卫哲的短信与电话，才想起与卫哲有约，事实上接电话时刘兴亮与他的十多个高中同学正在西湖边上喝酒，微醺的他首先想到改约，但卫哲说 3 点间均未安排其他事情，刘兴亮随即赴约。

在阿里巴巴滨江总部的办公室里，刘与卫哲泛聊，聊阿里巴巴的过去、现在和未来，卫哲谈到了阿里巴巴的购并策略，对于阿里的骄傲感，或者说是对马云价值观的推崇。

卫哲带刘细细参观了阿里巴巴，除了数据演示大厅，还去了机房，说这些一般是不让进来的。还去了食堂，去了健身房，还有超市。对阿里巴巴的成就感在那个时候是不需要装的。

“现在想想 12 日的情景，还是有些迹象的。”刘这样描述，谈到未来的合作，卫哲没有一下子把事情都直接揽到自己身上，不少事情他认为应该找谁谁最好。不过，他说 B2B 的事情他会全力，不知道以后他能不能使上力气了。



CFP/ 供图

传言

2 月 22 日，香港恒生指数开盘跌 1.34%，路透社报道将其原因归结为：受中东动乱加剧与阿里巴巴更换首席执行官拖累股价下跌。

2009-2010 年分别有 1219 名及 1107 名签约的中国供应商涉及诈骗全球买家。100 多名销售人员被开除，阿里巴巴拿出 170 万美元赔偿受害者。

骗子们被关的账户并不是真正的实体，这些账号有很多是有组织的同一骗子，他们熟悉阿里巴巴 B2B 平台的检验流程，能够规避审查、造假证明。

“欺诈门”引发人事地震，阿里巴巴的首席执行官卫哲及首席运营官李旭晖引咎辞职，淘宝网 CEO 陆兆禧接任首席执行官，阿里巴巴董事会成员数目减至 11 位。

坊间对此事的猜测五花八门，公司政治斗争，马云卸磨杀驴，卫哲是受害者……阿里巴巴的官方解释是为捍卫阿里巴巴的价值观。

不管什么样的猜测，可以断定的是，一如继往，马云把这一件“家丑”变成了一场积极意义的“秀”。

“今年 3·15 晚会原定的主题是淘宝的假货与阿里巴巴的欺诈门，马云与他的阿里巴巴获悉后决定开展自查自纠，把这个事提前变成了一场公关秀。”上海电子商务领域的一位领军人物这样解释，他认为，这才是卫哲与李旭辉引咎辞职的导火索，“必须有人为此付出代价”。

这个说法亦在圈内流传。3·15 晚会的力量是：在黑幕被揭之后，2008 年分众无线三个月后关闭，2009 年百度竞价排名的废除。

在上述上海电子商务领域人士的解读中，导致卫哲“下课”的原因有三，除上述导火索外，还有来自阿里巴巴业绩增长乏力与马云以小搏大面对大股东雅虎的原因。

阿里巴巴在上市前引入卫哲出任首席执行官。加入阿里巴巴之前，卫哲曾在投行与百安居担任高管。阿里巴巴在路演时大受追捧，阿里巴巴市值达到 260 亿美元，阿里集团跻身全球三大互联网公司之列。

阿里巴巴上市前，平均增速超过 100%。上市后的阿里巴巴未能保持上市前的高速增长，2009 年，阿里巴巴净利甚至下滑 12.3%。

据阿里巴巴 2010 年三季报，该季度阿里巴巴公司总营收约 14.5 亿元，其付费会员已超过了 100 万，注册会员超过 5670 万。

不过，这家公司的掌门人卫哲在 2009 年度香港上市企业(内资)薪酬排行榜上，以 6479 万港元(5697 万元)名列榜首。卫哲还拿到了 4800 万股阿里巴巴的股权，这个回报超过了跟随马云征战多年的“18 罗汉”中的多数人。

另外，阿里巴巴大股东雅虎的“巴茨”则远非昔日的杨致远，对于以小搏大的马云而言，保持高管团队的一致性就显得尤为重要，然而“外来的和尚”卫哲显然不是低调的人。

一位知情人士透露，卫哲上任后许多阿里巴巴“老臣”并不买账，这就有了 2007 年底阿里八高管集体离职事件中，李旭辉当时也“被学习”了，但 2008 年中期复出。

此次，阿里巴巴价值观的主要建立人、首席运营官关明生领衔自查之后，除了启用当初为阿里巴巴血战环球资源的陆兆禧(时为广东大区经理)之外，知情人士称，2007 年去加拿大学习的前阿里巴巴首席运营官李琪也将复出。李琪于 2000 年加入阿里巴巴公司。

基因

从中国黄页到为外经贸部建立大网，再到 1999 年的创业，马云在电子商务领域走出了一条中国特色的道路。

国外 B2B 电子商务基本上是针对大中型企业的需求而设置相应功能，但马云反其道而为之，为中国更多的中小企业服务，迄今，阿里巴巴上依然几无大企业的身影。

这样的道路正是阿里巴巴的基因所在。

“我是一位很苦恼的女孩。刚刚出来创业，去年开业到年底已经亏了 2 万多块了。去年公司没钱我借了钱成为阿里的诚信通会员，原以为可以做成一笔外贸单子，让我还了这个债也是好的，但到现在每次只有询盘的电话却没有一个成功的。”

“我的生意还怎么做呢？我后面的路该怎么走呢？请好心的朋友们帮帮我好吗？”

下转 30 版



零售

徐家汇改制疑云

本报记者 胡怡琳 上海报道

直至上海徐家汇商城股份有限公司(下称“徐家汇股份”)于2月23日完成发行申购，外界依然对这一上海黄金商圈资产上市的过往是非充满种种质疑声。由于申购踊跃，该公司每股定价16元，募集资金11.2亿元。而早在2001年低价购入职工股的知名学者余秋雨也再次因为身家暴增到8298.24万元而遭遇舆论炮轰。

“他当时只是为了救急。”一位接近余秋雨的知情人士向本报记者表示，“现在看起来，不该露富。”

这位知情人口中的“救急”指的是2000年前后，关于职工持股会政策变动期的往事。也正是由于那段改制中是非，引发了此后员工与高管、内部与外部，以及徐家汇两次过会谋求上市的经历。

更为蹊跷的是，对比2009年10月与2月15日披露的两份招股意向书，2009年10月版中曾披露的几点重大风险在新版说明书中一并被隐去。

两次过会，不一样的招股说明书。

作为上海五大核心商圈中开发最早、最成熟的老牌国企公司，究竟是何原因导致业绩靓丽的徐家汇股份在首次过会后超过半年仍未上市？又是谁赋予这家上市公司大幅改动招股说明书的权力？

两次招股说明书变化对比

	2009.10	2011.02
风险提示内容	●一次性非经营收入过多。 ●2006年出售所持法人股所得的295.05万元 ●2007年出售股票获得5851.29万元	仅披露了2008年以后情况。
募资投资进展	两项募集资金尚未投资	考虑市场时机，汇金百货虹桥店项目已利用公司自有资金和银行贷款先期投资完成
财务状况变化	账面资金2008年12月31,2亿人民币左右	账面剩余资金3亿多，负债比2009年同期减少1亿

经济观察报/制图

改动的招股书

历经第二次过会，重启上市计划的徐家汇商城股份有限公司和两年前相比，变得更“不缺钱”——账面上多了约1亿现金，负债少了1亿人民币左右，3年之内没有任何长期贷款。

“募集资金的用途看起来是为了上市而精心准备的。”一位不愿具名的财务分析人士向本报记者表示，“两项募集资金用途中，汇金百货虹桥店项目的4.1亿余元人民币其实已经全部投完，就在已经全部投完的情况下，公司账面上还趴着3亿多现金。而收购汇金百货27.5%股权的合同也是一改再改，延续到上市后再做。这两点足以令投资人对公司上市的动机产生疑虑。”

更为蹊跷的是，对比2009年10月与2011年2月15日披露的两份招股意向书，2009年10月版中曾披露的几点重大风险在新版说明书中一并被隐去。

毫无疑问，这是上海百货商圈中的黄金资产。据上海市商业信息中心统计，徐家汇商城股份有限公司下属门店汇金百货徐汇店、上海六百和汇联商厦一直位于上海市百货单店销售额排行榜前列，2009年度分别排名第六、第十三、第二十一位，而“汇金百货”、“上海六百”和“汇联商厦”也是上海地区的知名百货品牌。更为重要的是，这些全部处于上海黄金地段的百货门店经营物业全部为自有物业。“在当前商业地产价格和租金水平均快速上升的阶段，既无经营成本压力，还能享受地产升值的利益。”上述财务人士表示，公司也在招股书中坦言，“公司的净利润率高于同行业上市公司平均水平。”

两次招股说明书则更是披露了公司日趋不差钱的趋势。“为把握市场机会，发行人已经利用自有资金和银行贷款先期开展汇金百货虹桥店项目，本次募集资金到位后将用于归还借款、置换先期垫付的资金和完成项目后续建设。”2011年2月15日，徐家汇股份招股说明书中提及。“收购汇金百货27.5%股权的合同与出售房也是做了几次延期的变更，显然是为上市募集资金用途所为。”上述财务人士表示。

> 对于一家拥有自有物业的百货集团公司来说，即使需要钱，银行也非常乐意贷款给这样性质的客户，何需上市？

此外，记者也发现，徐家汇股份的现金流量表现非常优异。不仅每年的经营性净现金流水平稳定，2010年更是增加了3亿多人民币。也就是说，公司可以通过每年的正常经营来实现增收，根本不需要借款。

“与两年前截至2008年12月31日的账面剩余资金来比，两年前的账面剩余现金仅为两亿左右，而截至2010年12月31日，则足足多出一亿。”上述财务人士表示，“同时公司负债也减少了。3年内没有任何长期贷款。对于一家拥有自有物业的百货集团公司来说，即使需要钱，银行也非常乐意贷款给这样性质的客户。何必需要上市？”

记者在2009年10月递交的首次IPO说明书中还看到了多条在新版招股书中被“抹去”的重大风险提示内容。这些风险提示也再次证明公司拥有大量非经营收入——2006-2007年间，公司通过处置公司法人股以及股票投资在两年间获得较大投资回报。此外，对募集资金以后净资产收益率可能出现下滑、公司扩张可能带来的管理风险在新版说明书中也一并“消失”。

发行方律师通力律师事务所负责人韩炯未就本报提出的上述质疑给出书面回复。

改制是非

多位市场人士披露，2009年11月过会的徐家汇商城股份之所以迟迟未能上市的主要原因是由于徐家汇商城原职工持股会一些老员工通过多管道向公司上市提出质疑。

1995年，徐家汇股份的前身名为上海六百，在最初的公司改制过程中，六百11.87%股权由职工持股会持有，其后股权比例逐渐上升至2001年时的24.5%。而在2000年7月7日，民政部办公厅印发了《关于暂停对企业内部职工持股会进行社团法人登记的函》规定对职工持股会不予登记，职工持股会首次被认定不符合法律主体资格。旋即，2000年12月11日中国证监会法律部在《关于职工持股会及工会能否作为上市公司股东的复函》中明确规定，“暂不受理工会作为股东或发起人的公司公开发行股票的申请”。于是，在2001年12月，当时的六百解散了职工持股会，并将持股会所持有的六百24.5%股权进行转让。当时包括上海文化名人余秋雨等在内的多位自然人以不同价格购买其中部分股票。

在2009年10月，徐家汇股份首次递交IPO说明书后的一个月里，徐家汇股份的老员工以受让价格有“争议”以及公司多项反常规操作等为由“发起反击”。甚至网上一段时间出现不少匿名帖将矛头直指公司高管金国良等人。当时反对的声音坚持认为：“内部老员工利益没有得到保护，而却让很多对公司并未产生多少贡献的外部人坐享增值收益。这不公平”。而与此同时，这些反对声音也企图通过徐汇区信访办等政府渠道获得政府层面的支持。

“员工利益受损，可能只是阻挠徐家汇商城上市的一条导火索。在2000年前后，国有企业改制过程中，普遍存在由员工组成持股会持有改制后公司股权的现象。而徐家汇股份的典型性在于，它在当时持股会转让股权所产生的定价不公允，这些政策改动所产生的漏洞应该由谁来承担？”

“应该说，当时出台这一系列政策和1998年当时朱镕基下令整顿金融秩序有关。”一位证券界资深人士向记者表示，“当时以淄博、武汉两地为代表的柜台交易市场非常火爆，于是地方乱集资，那时候股市已经开始火爆，柜台交易市场又可以套现。职工股在当时一度就成为乱集资的代名词，当时朱镕基觉得这事对金融秩序危害很大，下令整顿，关闭。职工股是导火索。证监会就不让搞职工股发行了。”

2000年开始，以拖拉机形式出现的信托持股、职工持股会又再度席卷而来，于是在陆续一两年间，证监会法律部陆续发文认定工会是不具备投资资格的机构，不允许其作为股东。

所有情况都必须予以清理。

2006年的新《公司法》也对上市公司持股股东人数做了200人的设限。“这是目前资本市场的一个两难局面。一方面，按照目前的做法，上市公司只能让少数人获得更多的财富，但企业的增值是由广大职工共同参与，职工完全有理由共同分享。”上述证券人士表示，“另一方面，中国资本市场现在比2000年更为疯狂，在没有退市机制这种终极风险释放的机制下，要在法律上更改股东设限又会制造更大的失控。”

“不管徐家汇商城最终能否上市，但它已经毫无疑问成为一个中国国企改制中，面对公众、面对大部分人利益受损时的一则经典案例。”

相关报道

上海百货国资资本整合加速

本报记者 仇子明 上海报道

随着上海徐家汇商城股份有限公司(下称“徐家汇”)新股申购的启动，上海第六百货、汇金百货等徐家汇商圈的老牌百货商场将踏上资本市场的列车。

至此，上海国资百货业已近乎悉数上市，伴随着上海国资整合的推进，业已上市的友谊股份(600827.SH)吸并百联股份(600631.SH)，上海九百(600838.SH)也有待大股东注入资产，以实现九百集团整体上市。徐家汇的成功上市，以及上海国资整合的推进，徐家汇、新百联、上海九百将与新世界(600628.SH)等，共同谱写上海百货零售业的资本新地图。

“新百联”重组启动

2月9日，百联股份和友谊股份双双发布公告称，收到上海市商务委员会下发的批复文件，原则同意友谊股份发行股份购买资产以及新增股份换股吸并百联股份，合并后存续企业以“上海百联集团股份有限公司”为名，百联股份被注销法人资格。

本次重组方案分为两部分，一是友谊股份换股吸并百联股份，二是友谊股份以15.57元/股向百联集团发行3.02亿股A股，收购百联集团持有的上海第一八佰伴有限公司36%股权和上海百联集团投资有限公司100%股权，涉及金额47亿元。

2010年11月，百联集团董事长马新生向本报表示，此次重组，集团旨在进一步做大做优做强主业，真正成为零售业航母。

公开资料显示：新百联正在迅速完成对全国扩张的布局，奥特莱斯业态的全国扩张被业界认为，将成为公司2012年以后的重要盈利增长点。

九百、新世界等待重组

与新百联通过重组后继续在上海各区甚至长三角地区扩张所不同的是，另一家上海老牌商业百货零售的上市公司上海九百，反而是在“收缩”战线，“屯兵”上海静安寺商圈。

2010年12月30日，上海九百发布公告称，公司与新华发行进行资产呼唤，置出北京西路申乐大厦裙房，置入静安区三处商铺经营权。由此，上海九百在实际上已将战线收缩至静安寺商圈的大本营。

近几年间，申乐大厦裙房的运营并不理想，目前处于空置状态。据上海立公信房地产评估公司给出的评估报告：“申乐大厦位置稍偏，周边以老式民居为主，且客流大多在南京西路和愚园路分流，因此人流量不大。

而上海九百吃下的三处商铺均位于静安寺商圈黄金地段。

尽管上海九百缩战静安寺商圈的战略意图日显，但资本市场对该股的寄望却并非上述资产腾挪。截至2010年三季度末，上海九百每股收益仅为0.0116元，在46只百货零售股中位列第41名，而其总资产也仅为9.4988亿元，行业排名第43位。

近年间，上海九百的主业正在全面下滑，主要靠参股的久光百货贡献利润，而其更多的利润来源则是出售东方证券股权所致。

值得一提的是，上海九百是静安区唯一一家国资上市公司，实际控制人静安区国资委，将九百集团的其他资产注入上市公司亦符合资本市场及上海国资整合进程的预期。但截至目前，该股尚未有任何重组消息传出。正基于此，长期跟踪上海国资重组的兴业证券研究员张忆东将上海九百纳入上海国资整合的“黑马股”范畴。

与上海九百一样，未有重组消息传出的上海百货零售股还有上海市黄浦区国资委为第一大股东的新世界。不过，该股重组预期强烈，持有公司25.21%股权的黄浦区国资委已将新世界重组工作列入了该区政府经济工作的重点之一。值得一提的是，同属于黄浦区的老凤祥(600612.SH)资产重组已获证监会批准。

国泰君安研究员刘冰预计，新世界有望在2011年开展重组工作。目前，黄浦区国资委拥有的商业资产包括杏花楼、王宝和大酒店为代表的酒店资产，以及宝大祥儿童用品商店、汇友公司等，若上述资产全部或部分注入上市公司，新世界将摆脱单店内生增长有限的约束。

“百货航母”上海制造？

早在友谊股份、百联股份重组前一年，市场间便有传闻，上海国资委拟以百联股份为平台，吸并新世界和上海九百。但该传言，分别被三方辟谣。

直至“新百联”重组工作的正式开展，上述传言才销声匿迹。2月24日，百联集团宣传文化部部长黄岩告诉记者，关于上海国资系统的百货零售业上市公司“归一”的说法由来已久，只是每次的“细节”不同而已。

从上海国资整合的进展来看，上海国资有意于减少国资集团的数量，以一个集团做大做强一个行业的改革思路明确。2009年底，上海市国资委主任杨国雄曾明确表态：未来三至五年内，上海国资涉足的行业将由当时的79个减少至54个。从2010年国资整合的进展来看，在当年已经减少了7个。上海国有资产向关键领域和优势产业集中的态势明显。

黄岩个人认为，从目前的态势看，上海出现国资商业股“归一”的可能性不大，因为市区二级财政的划分，百联隶属上海市国资委，而上海九百、新世界则分别隶属于静安区国资委和黄浦区国资委，整合难度过大。

百联集团内部高层向本报表示，如果上海国资系统有意整合全部上海国资百货业上市公司，百联集团予以支持，但这需要一个过程，短期内可能性不大。但一旦国资系统有此意图，2010年销售额达1900亿元的百联势必将是整合的最佳平台。

处置资产计提亏损 *ST福日重组最后时间窗

本报记者 彭友 上海报道

在将近2年的时间里，*ST福日(600203.SH)的股价都在6-8元的区间里来回波动。看似“一潭死水”的背后，是*ST福日越来越高的重组呼声。实际上，对于这家已经“披星戴帽”的公司来说，时间已经不充裕了。

目前*ST福日只有两条腿走路，一方面是做好主业，另一方面，*ST福日只能尽快物色重组方，从根本上实现新生。

清理资产

2月18日，*ST福日董事会审议通过了《关于公司所持国泰君安证券股份有限公司1166万股股份出售不构成重大资产重组事项的议案》、《关于公司所持华映光电股份有限公司20440万股股份出售不构成重大资产重组事项的议案》。

根据议案，*ST福日认为公司出售所持国泰君安证券1166万股股份事项所涉及的总资产、净资产、营业收入按照国泰君安的情况折算，占公司相应财务指标的比例分别为17.76%、14.27%、2.28%，因此出售所持证券不构成《上市公司重大资产重组管理办法》(下称《管理办法》)规定的重大资产重组条件，因此，公司出售所持国泰君安证券1166万股股份事项已不构成重大资产重组事项，董事会同意取消公司2010年第二次临时股东大会审议通过的《福建福日电子股份有限公司重大资产(国泰君安股权)出售暨关联交易报告书(草案)》及其摘要，上述事项不再提交中国证监会审核。

同样，*ST福日认为公司出售所持华映光电20440万股股份事项已不构成《管理办法》规定的重大资产重组条件，上述事项不再提交中国证监会审核。

一位长期投资重组股的市场人士指出，*ST福日上述“论证”的原因，就是为了避开监管部门进行审核的不确定性，以及缩短运作的时间。

根据*ST福日新近披露的2010年年度报告，公司基本每股收益-0.29元，加权净资产收益率-21.12%；营业收入134122万元，归属于母公司所有者净利润-7011万元，扣除非经常性损益后净利润-7786万元。这一份亏损的年报，导致上海证券交易所对公司股票交易实行“退市风险警示”特别处理。

除了出售优质资产进行生产自救以外，*ST福日还在财务上进行大幅计提减值准备。2009年12月，公司调整了会计估计政策，提高坏账计提比例，将3年以上应收款项全额计提，导致2009年增加坏账计提金额6500万元，使得公司2009年亏损高达1.45亿元。

目前*ST福日只有两条腿走路，一方面是做好主业；另一方面，*ST福日只能尽快物色重组方，从根本上实现新生。

*ST福日董秘王佐近日表示，要加大主营业务发展培育力度，公司未来产业发展战略定位是专业从事LED晶粒制程、封装及应用产品的研制生产，家电产品的生产销售以及进出口业务。然而，*ST福日亦在年报中坦陈，从总体上看，公司主营业务不突出，盈利能力不强的问题依然存在，而且还存在不小的资金缺口。公司预计2011年度资金需求约5亿元，其中维持目前日常业务资金需求约4亿元。

今年1月底，*ST福日拟向实际控制人福建省电子信息集团借款，公司2011年度在借款余额不超过1.5亿元人民币的额度内滚动使用。此外，因公司及控股子公司向银行融资需要，电子信息集团拟提供总额不超过5亿元人民币的担保。

重组预期

目前，*ST福日是福建省电子信息集团旗下唯一的上市平台，该集团曾经控股的闽闽东(000536.SZ)、星网锐捷(002396.SZ)、实达集团(600734.SH)等上市公司，如今都已经变成了参股企业。因此，如何处置好*ST福日，成为该集团最为重要的问题。

2010年，关于*ST福日重组的传闻不绝于耳，有说法称公司将与台湾晶元光电股份有限公司进行重大资产重组，亦有传言称福建能源集团将把福建煤电股份有限公司或其他资产注入公司，但均遭福日方面否认，表示不存在所声称的重组预期，公司目前也没有引入战略投资者或向第三方增发重组的明确计划。

“福日的经营情况一直不好，重组也喊了三四年了，但一直未见实质性动作。但今年开始‘披星戴帽’了，福建方面唯有背水一战。”福州当地一位市场人士对本报表示。

> 若公司2011年经审计净利润继续亏损，公司股票将可能被暂停上市，因此留给*ST福日的时间已经不多

上述市场人士还表示，“听说现在的确有几家企业在与福日接触，但不知具体谈到了哪一步。”

泽晖投资有限公司研究总监杨建对本报称，*ST福日通过大幅计提减值准备、处置优质资产后，已经是一个很干净的壳资源，且总股本才2.41亿股。同时，公司大股东是福建省电子信息集团，背后是福建国资委，可谓背靠大树好乘凉，基本上不存在“走投无路”的情况。

杨建还指出，从股价上来看，从2009年初开始，在将近2年的时间里，*ST福日的股价都在6-8元的区间里来回波动，这意味着主力资金对于股价的掌控力不俗。

从*ST福日的股东构成来看，截至2010年12月31日，包括陈亚楼、刘丽平等几名自然人股东都进行了加仓。更为重要的是，一向以追求绝对收益为倡导的券商集合理财产品，也进入了*ST福日的股东名单。2010年6月30日，东海证券东风5号集合资产管理计划买入122万股，后来一度加仓至157万股。截至去年底，该理财产品依然持有78.64万股*ST福日，并显示出坚守的态度。

上海一名基金经理助理对本报表示，若公司2011年经审计净利润继续亏损，公司股票将可能被暂停上市，因此留给*ST福日的时间已经不多，从*ST福日披露的种种进展来看，公司目前正处于“山雨欲来风满楼”的时期。

新能源

友达光电面板触礁 进军大陆涉猎光伏

本报记者 万晓晓 上海报道

“今年公司将在太阳能业务投入50亿-60亿人民币,今后规划每年将投资额的15%投入该领域。”2月21日,友达光电太阳能事业群总经理陈建斌告诉本报,公司希望用3年的时间,使太阳能业务营业额占总营业额的1/10。

作为全球第三大的薄膜液晶面板(TFT-LCD)制造企业,2010年,友达光电营业额为163亿美元,产品在全球市场占有率达20.9%。

由于液晶面板价格走低,市场竞争加剧,且受经济周期影响巨大,公司近几年来,一直寻找新的利润增长点,并着手将面板业务重心移向中国大陆。

新业务

与其他公司不同的是,友达光电一切入太阳能领域,便致力于整体方案的解决,而非仅关注某一生产环节。

陈建斌对本报称,公司未来不仅将终端产品对外销售,在每个环节的产品,也会实现独立对外销售,希望3年后,太阳能业务的贡献达到公司总营收的1/10。

“因此,我们有意向的不仅是太阳能电池的效率,而是各环节的高效”,陈建斌说,按照公司过去在液晶屏业务的经验,“解决了关键技术,再以最有竞争力的模式,以达到行业领先地位,成为‘整合型’的太阳能光伏领导商。”

自2009年开始,友达光电陆续收购日本M.Setek的过半股权、与美国Sun-power成立合资公司以掌握高质量多晶硅原料的供应,并于今年2月,友达光电将在天津投资20亿元,建设太阳能光伏组件生产基地,将于今年底完成主体结构和装机,预计年产能达1GW。

在突破关键技术之后,友达光电每年再将总投资额的15%,投入到太阳能领域,以扩大生产规模。

陈建斌介绍,比如,此前多晶硅生产位处日本,并不具备成本优势,未来将考虑在天津厂和台湾厂生产,日本厂则扮演技术创新的角色。

目前,友达光电旗下多晶硅产能7000吨,硅片1.1-1.2GW,电池片模块500MW,光伏组件效率达19.5%,而业界平均水平则为14%左右。

随着液晶面板市场竞争加剧,且受经济周期影响巨大,近几年来,友达光电一直寻找新的利润增长点,除太阳能外,还在加大电子纸,OLED应用方案产业领域的进入。

大陆卡位

2010年,LG、三星、友达光电和新奇美四大厂商合占全球面板出货量的80%以上。随着三星和LG计划在中国大陆投资60亿美元建厂,友达光电也加紧了在大陆新兴市场的卡位。中国大陆有望成为全球最大液晶电视市场。

2011年1月曾有消息称,友达光电与台湾银行等29家银团签署了450亿新台币(约100亿元)人民币的贷款,以补充营运资金。

按照计划,今年,友达光电将投资30亿美元,在昆山建造一座7.5代液晶面板制造厂,预计2012年投产,以提高在中国大陆液晶面板的份额。在此30亿美元的投资中,有18亿美金来自中国大陆的银行贷款。

> 近几年来,友达光电一直寻找新的利润增长点,除太阳能外,还在加大电子纸,OLED应用方案产业领域的进入

市场传言称,友达光电希望以收购昆山龙飞光电的方式加快进度,据友达光电全球业务执行副总裁彭双浪透露,此举还待大陆政府部门的批示。

这是台湾首次批准的赴大陆建造高世代面板线项目,条件是要求友达光电在2022年前,须投入5500亿新台币在台湾,扩建在台湾的11代面板厂和两座太阳能电池厂。为此,台湾友达光电董事长李焜耀呼吁,希望台湾政府在开放面板厂登陆后,也放宽两岸资金相互投资。

除了布局昆山,今年5月,友达光电在合肥的液晶面板模组厂和液晶电视项目也将投产。

2010年,友达光电营业额为163亿美元,净利润为2.54亿美元。由于液晶面板价格走低,以及新台币升值的汇率影响,公司第四季度亏损达3.9亿美元。

目前,公司在中国大陆约有2.5万名员工,陈建斌表示,并未受用工荒影响。

基建

建工集团整体上市接近完成 上海国资整合“下半场”

本报记者 仇子明 上海报道

继2010年完成30.5%的国资证券化率后,上海市国资委明确指出2011年是上海国资国企改革的关键年。春节前后,隧道股份(600820.SH)、交运股份(600676.SH)、上海家化(600315.SH)、上海汽车(600104.SH)、华域汽车(600741.SH)、上海建工(600170.SH)6只上海国资股先后停牌筹划资产重组。

2月21日,上海建工率先复牌,继去年先期注入大股东上海建工集团总公司(下称“建工集团”)46.86亿元资产后,拟再度向大股东增发1.14亿股,以注入价值17.19亿元的资产。若上市重组方案得以顺利实施,则上海建工将基本实现整体上市,建工集团承诺海外业务将在两年内注入。

上海国资整合,以建工集团整体上市提速为标志,以黑马、白马齐驱为格局,正在迈入“下半场”。

建工集团整体上市

1998年,建工集团将其中的土建施工业务整合设立上海建工并上市,但受限于当时的资本市场规模和建工集团自身历史包袱较重等原因,与建筑施工主业相关的一些专业业务等未能一并上市。

2010年5月14日,上海建工发布定向增发的修订方案:公司拟向建工集团发行3.23亿股,购买其所持有的多家公司股权及9处土地房屋资产。发行价格为14.52元/股,拟购买资产交易总金额为46.86亿元。

2011年春节刚刚过完,上海建工再度发力,拟以15.05元/股向大股东建工集团定向增发约1.14亿股买用于收购后者价值17.19亿元的资产,主要为上海外经集团控股有限公司、上海市政工程设计研究总院的100%股权。

若本次定向增发得以顺利完成,则上海建工总股本由10.42亿股扩张到11.56亿股,预计建工集团持有上市公司的股权比例将从69.91%上升至约72.88%。至此,除海外业务外,建工集团将基本实现整体上市。

中银国际研究员李攀据此认为:通过整体上市,一方面建工集团控制的经营性优质资产将全部注入上海建工,解决了前次重大资产重组遗留的建工集团和上海建工海外业务上的同业竞争问题;另一方面,建工集团将成套设备集成采购业务、工程设计业务和海外施工承包业务注入上市公司,增强上市公司海外市场拓展和工程设计能力,进一步提升了上海建工在总承包、总集成方面的能力。

另据建工集团承诺,计划在两年左右的时间完成外经集团资产和业务的整合,并将建工集团的海外业务注入上市公司。

上海国资整合“下半场”

根据国资委统计,在全国各省、直辖市、计划单列市的国资委出资企业国资总量和营业收入中,上海分别占1/8左右,利润总额占1/7左右。截至2010年12月31日,上海71家国有控股上市公司市值为13225亿元。

国资委主任王勇日前公开表示,鼓励中央企业进行不留存续资产的整体上市,主业资产已经整体上市的,要通过多种途径实施集团层面的整体上市。

长期跟踪研究上海国资重组的兴业证券策略研究员张忆东认为,上海国资整合分为上下半场,目前已经进入“下半场”。

上半场的关键词为:盘活资产、圈钱。上海上市公司普遍历史悠久,主营业务未跟上上海经济转型步伐,绩差导致壳资源丰富。2009-2010年上海经营性国资证券化率从约18%提升到30.5%。六大重点集团中5家已实施资产重组。

而下半场则以“做强国企”和“分红”为关键词。随着证券化率的提升,上海国资整合的大基调正面临转变,逐步走向“做强国企、分红”,从而弥补社保的窟窿、促进上海经济转型。

相较于上海建工等目标明确的“白马”重组股,涨停后即连日拉出阴线所不同的是,重组方案尚未明朗的“黑马”重组股,反而在近阶段更受二级市场青睐。

以2月23日为例,“白马”重组股上海建工因重组方案明确而以3.25%的跌幅居上海板块跌幅之首;而自仪股份却在开盘20分钟后,便被游资牢牢封死涨停板。以仪器仪表制造为主业的自仪股份近年来业绩一直乏善可陈,其大股东上海电气(集团)总公司所拥有的A股上市公司资产也较为分散,未来重组整合预期强烈,该上市公司之壳也有望被大股东出售,但目前尚无确切消息传出。

针对在“下半场”中,白马、黑马并驾齐驱的局面,兴业证券研究员给予的策略是:针对黑马股,投资者可重点关注“业绩平平”、“背靠大山”、“小动作不断”的公司;之于白马股,则应重点关注“业绩安全”的个股,长线关注其成长性。

在今年1月13日召开的上海国资国企工作会议上,上海市国资委主任杨国雄表示,至“十二五”期末,上海90%以上产业集团实现整体上市或核心资产上市,产业集团90%以上营收和利润来源于主业,形成30家左右主业竞争力居全国同行前列的蓝筹上市公司。

由此可见,“上海国资整合”的故事之“下半场”才刚刚鸣锣。



互联网

百度:我是大哥,我不叫度娘

本报记者 杨阳 北京报道

“不听话？那就让他消失！”这个在黑帮电影中常见的一幕近些年在中国互联网上愈演愈烈,主角就是搜索引擎巨头百度。如果你不买百度的关键字、如果你减少了在百度竞价排名上的投入，你就有可能被屏蔽、被降权,在网络世界中被“灭”掉。这意味着一个可怕的结果,你将从网民视野中消失,而一切基于流量的商业模式也将灰飞烟灭。

是的,在网络世界里,对一家公司最狠的话不是“我黑了你的网站”“我破了你的密码”，而是“让你消失”。

互动百科(hudong.com)正是这样的一个“被消失”的公司。2 月 22 日,压抑了很久的互动百科终于正式向国家工商行政管理总局提交了针对百度的反垄断调查申请书。

这家全球最大的中文百科网站互动百科请求监管机构责令百度立即停止滥用市场支配地位行为,停止对互动百科网的词条进行屏蔽或降权处理，并对百度处以 7.9 亿元人民币罚款。

互动百科 CEO 潘海东期望,百度停止对互动百科等众多互联网企业的恶意打压,恢复搜索引擎作为社会公器的公正作用——减少人为或者通过权重来干预搜索结果。

减少对搜索结果的干预对于百度来讲应该算是一个重大威胁:依赖于此的一切商业模式将被彻底颠覆,“百度国域网”将被打破。



百度的自然搜索结果的商业利益并不可小觑——首先,百度一直在努力提供自己的自然搜索结果 IC/ 供图

百度标准

2005 年创立的互动百科至今已拥有超过 300 万用户共同打造的 500 万词条。而随着 2006 年百度百科同类产品的出现，由于存在竞争关系，百度开始利用其市场支配地位人为干预搜索结果,对互动百科的词条进行屏蔽或降权。

潘海东的担心是,如果百度继续对互动百科进行封杀或降权,将严重影响该公司的商业运作。在互动百科的流量来源中,目前只有 10%来自百度,其余则是由占市场份额越来越小的 Google 所提供。这个现状显然与百度拥有的市场地位严重不符。

> 除了节省用户时间外，百度干预搜索自然结果还有一个目的，就是将这样的权力转化为一种稀缺资源用于变现

干预搜索的自然结果为什么对百度如此重要？百度的理由是,用户体验是用户持续使用百度搜索的根本。这话是真的。

如果用户搜不到或者搜到的结果不令他们满意都将损伤百度的可持续发展。即便可能用户搜索的内容互联网上根本就不存在,他们也会把这样的抱怨发泄到百度头上。因此,百度要尽量保证用户搜到的结果是最好的、用户最想要的,让用户一步到位。

不过,除了节省用户时间外,百度还有一个目的,就是将这样的权力转化为一种稀缺资源用于变现。当然,还有一种猜测更加极端:依靠百度这样发展起来的公司或者网站,最终将成为百度的附庸公司,或参股或控股,归附于百度旗下。

根据互联网的惯例,居于第一位的搜索结果将截获 50%以上的流量。因此百度拥有一种“我扶持谁,谁就能成功”的生杀大权,那些排在后页的答案,被点击的机会渺茫——那些游离于百度“势力”范围之外的网站,将可能被逐步边缘化,进而逐渐淡出人们的视野。

自我变现

百度目前的主要盈利模式是竞价排名,这个主要的收入来源是基于搜索结果页面的广告位获取,受自然搜索结果的影响不大。但百度自然搜索结果的商业利益并不可小觑——首先,百度一直在努力提供自己的自然搜索结果,例如贴吧、知道、文库。

百度的思路是,我已经有了这些搜索的需求,为什么不把这些流量留在我自己的网站上?

一个简单的道理是,这些百度的子平台,例如贴吧、文库,在得到自然搜索结果的流量后就有更多机会通过展示再获取广告。这也就是为什么百度一直在试图渗透到内容方,无论是合作、合资还是流量入股,投资视频网站奇异、电子商务。

百度的目的就是把用户留在自己的网站势力范围内。

另一个赢利点,就是百度可以通过干预自然搜索结果得到更多“商业伙伴”——百度在 2010 年开始试图通过自己指定自然搜索结果开拓新的生意模式,即通过开放平台来让自由开发者去想新的应用,然后在百度的搜索结果中展示,通过网民给“赏金”获取收益——感觉和小费差不多;或者也可以通过收费,然后和百度分成。

据艾瑞数据显示,2010 年第四季度,百度的网页搜索请求量市场份额达到 83.6%。

现在,几乎所有网站现在都不敢“得罪”的就是百度——从百度导入的流量甚至能够占到一些门户网站的 30%,甚至 40%。这些流量所带来的广告无法估量,将直接影响一些小网站的生死。

这也就是为什么,今年 B2C 电子商务公司们的日子都不好过,他们的市场推广费用上涨迅猛——搜索引擎关键字广告上涨的疯狂甚至被 B2C 大佬们形容为“趁火打劫”。

而对于互动百科来讲，却甚至连归附的机会都没有。因为百度早就自己做了百度百科。百度百科、贴吧、文库等产品的目的就是用于提供搜索结果。

依照《反垄断法》第十九条第一款第一项“一个经营者在相关市场的市场份额达到二分之一的,可以推定经营者具有市场支配地位”。

据提交此次调查的代理律师徐大圣表示:根据《反垄断法》规定“具有市场支配地位的经营者,不得滥用市场支配地位,排除、限制竞争”。百度这种不收录互动百科词条以及故意降低排名的收录方式属于利用搜索引擎的地位来限制或妨碍其他产品竞争,百度的行为违反了《反垄断法》第六条。

当然,面对强大的百度,互动百科能否得到政府相关机构的支持使其回归到真正的自然搜索结果,还是一个未知数。

贴士

官司缠身的百度

2004 年至 2005 年期间,北京中经纵横信息咨询中心诉百度垄断纠纷案。

2005 年,上海步升音乐文化传播有限公司起诉百度。百度被判停止在网站上提供涉案歌曲的 MP3 文件下载服务，并赔偿 68000 元 (按每首歌 2000 元计算)。

2005 年 6 月,国际唱片协会首次以百度 MP3 侵权为由,将百度告上法庭。

2008 年 1 月 17 日，中国音乐著作权协会起诉百度侵犯了包括《爱我中华》等 50 首歌曲的著作权,要求立即停止侵权行为,并索赔 106 万余元。

2008 年 2 月,国际唱片协会再度将百度告上法庭，仍然以败诉收场。

2008 年 7 月 10 日，唐山人人诉百度垄断纠纷案。

2008 年 8 月 5 日，黄维领诉百度商业欺诈。

2009 年 2 月 22 日，浙江泛亚电子商务有限公司起诉百度 MP3侵权索赔 1 亿元，一审判决百度赔偿 7 万元。

2009 年 12 月 17 日,盛大文学以百度在搜索结果及贴吧中收录了大量的网络文学盗版为由,宣布将对百度提起诉讼。

2009 年 12 月，百度和伊美尔被判不正当竞争案。

2010 年 8 月,360 起诉百度拒付搜索分成,索赔 5400 万。

2010 年 10 月 28 日,海峡两岸和谐发展基金会理事长任安利起诉百度侵害个人名誉权案。

2011 年 2 月 24 日，中国文字著作权协会拟起诉百度，称为改善知识产权保护环境。

新能源

多晶硅淘汰赛鸣枪 保利协鑫 177 亿港元再冲刺

本报记者 万晓晓 上海报道

在 2011 年年底之前,《多晶硅行业准入条件》将带动国内多晶硅企业新一轮洗牌。

与金融危机时不同的是,此番政府明确规定暂停批准新建项目,同时将对已有项目进行技改,因此 A 股市场的多晶硅概念股也将加速清理。

2 月 18 日,保利协鑫能源控股有限公司(下称“保利协鑫”)宣布,将再投资 177 亿港币,计划 2011 年年底,将多晶硅产能从目前的 2.1 万吨提升至 2.5 万吨，至 2012 年年中实现 6.5 万吨的产能。保利协鑫表示,资金将自行解决,不会再向资本市场融资。

2010 年,中国国内多晶硅产量达 3.5 万吨，其中保利协鑫占据近一半的产量。扩产之后的保利协鑫产量将是去年国内总产量的近 2 倍,加大多晶硅价格的话语权。

淘汰赛

按照《多晶硅行业准入条件》(下称《条件》)要求,2011 年年底前,要淘汰综合电耗大于 200 度/公斤的太阳能级多晶硅生产线,还原电耗要小于 60 度/公斤。并且,要求新建太阳能级多晶硅项目每期规模大于 3000 吨/年，企业最低资本金比例不得低于 30%。

在明确规定暂停批准多晶硅新建项目的同时,该《条件》也将对 A 股市场的多晶硅概念股进行清理,企业需通过各种方式完善建设标准。国内多家企业正在加紧布局多晶硅生产线的扩建。

2 月 22 日，航天机电(600151.SH)公告称,公司正从汽车零配件业务向光伏业务转型。据悉,航天机电的多晶硅生产线,目前计划一期 1500 吨,二期 3000 吨,去年一期完工,产量仅约 500 吨,二期项目预计年底完成竣工,产量将达 2000 吨至 2500 吨左右。

主业为饲料和食品加工的通威股份(600438.SH),此前因多晶硅业务经营不善,曾在 2010 年 2 月将剥离上市公司 1000 吨多晶硅业务,转让给通威集团。但 2010 年下半年,集团又投资 20 亿元悄然启动多晶硅项目,二期产能为 3000 吨。

南玻 A(000012.SZ) 则将吸取一期建设的教训,以便更早实现在多晶硅业务的获利。其 1500 吨项目自 2006 年启动,至 2009 年才正式投产,建设周期长达 27 个月，超过此前 18 个月的预期。在此期间,错过晶硅价格高峰期,公司计划,将继续分期建设 4500 吨至 5000 吨的产能。

由于该行业投资巨大,在《条件》要求下,一些企业则选择合作经营的方式,发挥群聚力。

为了分散风险,壮大规模,天威保变 (600550.SH) 与川投能源(600674.SH)分别持股四川新光硅业 35.66%、38.9%股权,四川新光硅业多晶硅产能为 1260 吨。此外,这两家公司再与岷江水电(600131.SH)合资新建 3000 吨多晶硅项目。天威保变又单独与乐山电力(600644.SH)合资成立 3000 吨多晶硅项目。

工信部电子司的数据显示，全国多晶硅行业目前计划投资总额超过 1300 亿元,实际投资仅为 400 亿元。因此,在《条件》要求下,各企业将完善投资,如实建设,以符合标准。

冲刺

《条件》规定的 3000 吨多晶硅生产线的建设规模,与国际多晶硅企业标准相比仍有差距。

目前多晶硅七大巨头公司,单线经济规模多以 5000 吨为起点,整体项目规模以万吨为起点,这样,可更大发挥规模效应，还原电耗平均在 60 度/公斤,成本控制在 30 美元/公斤以下等。

“一条生产线规模是 1500 吨、3000 吨,或 5000 吨,所采用的设备、环保水平、单位成本、能耗完全不同。”赛维 LDK 公关总监姚峰指出。

以赛维 LDK 为例，公司多晶硅生产线为 15000 吨,共计投资百亿元人民币,其中 20%的投资,是用于循环回收系统。

以 2010 年产量排序,保利协鑫已进入全球七大多晶硅巨头行列，据本报了解,公司目前还原电耗达 50 度/公斤,综合电耗约在 80 多度/公斤。

2 月 18 日,保利协鑫宣布,将再投资 177 亿港元,今年年底,将多晶硅产能从目前的 2.1 万吨提升至 2.5 万吨，计划至明年年中实现 6.5 万吨的产能。

“我们计划上马的项目单线都是 1 万吨,一方面可以节约用地,同时公司的建设生产经验可以进一步降低单位成本”，保利协鑫旗下江苏中能副总经理吕锦标对本报表示。

据悉，保利协鑫此次 177 亿港元投资,将以公司去年利润、下游厂商的预付款和部分贷款拨付，不会向资本市场再融资。保利协鑫方面表示,因先后与多家大型公司签订了巨量的长期供应协议，必须确保未来 4–6 年间履行长期供应合约。

协鑫集团总裁唐成此前向本报介绍,2010 年，全球光伏行业史无前例大爆发，预计全球装机量达到 16GW,增长规模几乎翻倍。然而,由于金融危机,很多光伏企业选择不再投入,以至于市场再度火爆时,有效产能无法支撑。

阿特斯太阳能公司董事长瞿晓铧告诉本报,《条件》将对多晶硅企业进行有效梳理，并不担心上游多晶硅企业的整合导致原料价格上升,上个月,公司刚与保利协鑫签署为期 5 年共计 5200MW 的太阳能硅片产品。

能源

石化盐化一体化 中海油拟投资百亿

本报记者 庞丽静 青岛、潍坊报道

尽管起步晚,但在下游产业的发展上,中国海洋石油总公司(下称“中海油”）选择了一个高起点——中海油正拟出资 100 亿元通过旗下山东海化集团,发展石化盐化一体化,这是潍坊市排名前列的大项目，也是中海油延伸产业链、发展下游产业的战略一步。

目前,石化盐化一体化项目已进入可研报告编制阶段,山东海化集团预计,该报告今年八、九月份可以完成。中海油炼化与销售事业部投资处负责人对本报表示,可研报告完成后，接下来最重要的一关——环境评价报告耗时可能会比较长。完成所有审批后,项目预计在未来两年即可开工。

> 能够同时拥有石化和盐化两种资源的企业本身就不多见，这是中海油实现差异化竞争的一个战略优势

可研报告启动

2 月 21 日至 22 日，石化盐化一体化项目组召开了工作协调会,部署可研报告启动的相关工作。该报告显示,将针对项目优劣势、发展条件、技术实力、竞争力、项目后续对区域经济产生的影响、投资回报等多个方面进行分析、得出结论。

山东海化集团新闻负责人张勤业对本报表示,中海油集团对于前期调研和各项报告,花的时间比较长,正常 8–14 周完成的报告,实际历时一年多，做得非常细致,主要是害怕留下缺憾。按照项目最初规划,投资额度为 100 亿元,“但是如今物价上涨,各种预算在可研报告出来后,也可能突破百亿元。”

山东海化集团相关负责人表示,该项目会借鉴国外经验,因为国外盐化工大都配套石化原料，产业链较长,附加值高,如陶氏化学、巴斯夫等企业。而石化盐化相结合可延伸众多有竞争力的下游化工品,这些在可研报告中将有所体现。

特色化工

山东海化集团提供的资料显示,该项目方向已经确定,即利用中海油的石油资源和潍坊的原盐资源,把石油化工和盐化工有机结合起来。打造石化盐化一体化的特色化工基地。

业内人士表示,能够同时拥有石化和盐化两种资源的企业本身就不多见。这是中海油实现差异化竞争的一个战略优势。

中海油早期一直是一个单纯从事海气勘探开发的上游公司,近几年开始,才起步发展下游产业,但从石化盐化一体化起步,是一个高起点。

由于该项目工艺,有差异化,成本低,且可资源循环再利用。据初步统计,该项目工艺和技术创新点 12 项，与传统工艺相比，每年可节能 46.46 万吨标煤,减排二氧化碳 180 万吨,降低综合成本 7 亿元以上。目前项目已列入中海油“十二五”发展规划草案，总体技术方案通过高端论证后将加快推进预可研。

单纯的盐化工,属于传统无机工业原料行业,产品技术含量和附加值都比较低,产业链短,难以单独继续向下游发展,而石化企业绝大多数又因为没有盐化工基础和产业优势,只能发展石化。

“单纯搞石油化工或者盐化工不如将两者相结合好。结合之后,就可以区别其他企业,最大程度的利用资源。”张勤业表示。中海油炼化与销售事业部投资处相关负责人也表示,该项目作为炼化产业的延伸,将形成精细化工产品。

事实上，中海油在 2009 年并购山东海化集团,成为海化控股股东的同时,就宣布启动石化盐化一体化项目。所以从某种意义上说,实施石化盐化一体化,是中海油并购山东海化的一个重要原因。

多方推动

中海油石化盐化一体化项目的牵头单位是中海油集团炼化公司炼化与销售事业部,由山东海化集团具体负责。项目组成员包括中海油炼化与销售事业部相关负责人、山东海化集团相关单位、科研院所、潍坊市发改委、经信委、潍坊滨海经济技术开发区等。

尽管这个百亿大项目的签约双方是中海油炼化与销售事业部和潍坊滨海经济开发区。但无论是从山东省、潍坊地方政府,再到潍坊滨海开发区、相关企业,都给予极高重视。

“这个项目不是潍坊市招商招来的,而是山东省确定的重点大项目,落在潍坊市。所以,也成为潍坊市和滨海经济技术开发区重点推进的大项目。”潍坊滨海经济技术开发区招商局负责人对本报表示。

在潍坊市发改委 2011 年工作要点中,就重点提到了推进中海油海化石化盐化一体化。

2 月 18 日下午，山东省委、省政府在北京人民大会堂举行的山东半岛蓝色经济区建设恳谈暨项目推介会上,也把“100 亿元的中海油山东石化盐化一体化项目”作为四个现场签约项目之一。

快消

朱新礼“上茶” 汇源双品牌行走

本报记者 姜雷 北京报道

“中国13亿人,肯定喝出一个好的茶品牌。”2月24日,汇源集团董事长朱新礼在汇源收购旭日升品牌发布会上说。距离推出碳酸饮料“果汁果乐”叫板“两乐(可口可乐、百事可乐)”一年的时间,朱新礼再次将汇源的产品触角伸向茶饮料市场。

2月23日,汇源集团宣布,以1201万元的价格,竞拍获得“旭日升”全部164枚商标所有权,及“冰茶”特有名称。2月底,汇源将在果汁饮料之外,推出旭日升茶饮料。

朱新礼表示,今后汇源集团将实施双品牌,在汇源果汁之外,旭日升将成为汇源集团一个新的品牌。记者获悉,未来汇源将把旗下原有茶饮料统一纳入茶水事业部,并以“旭日升”品牌单独运作。

汇源集团副总裁、茶水事业部总经理张建秋告诉记者,3月,投资16亿元的旭日升工厂项目将在衡水全面开工。

收购旭日升

2010年12月20日,河北旭日集团有限责任公司破产管理人委托衡水正信拍卖公司对“旭日升”商标全部164枚及“冰茶”特有名称进行拍卖。

汇源集团参与并一举中标。根据河北省冀州市人民法院(2007)衡立破字第39-13号《民事裁定书》裁定,

汇源集团在茶饮料市场已制定了10年发展规划。未来将依托茶饮料市场,进入更多与三农有关产业,发展成为综合性的健康食品产业集团

上述商标专有权归买受人衡水汇源食品饮料有限公司所有。今后,“旭日升”将作为独立的产品品牌,由汇源旗下的子公司来运作经营。

之后,汇源在河北衡水注册了旭日升食品饮料公司,专门运作旭日升品牌茶饮料。张建秋告诉记者,未来汇源将以衡水为汇源茶饮料基地,对“旭日升”进行全新架构和经营。

现阶段,旭日升茶饮料将与汇源“果汁果乐”并线生产。未来汇源规划的旭日升生产基地包括北京怀柔、辽宁锦州、吉林舒兰、延吉等16个基地。第一轮首先是要把华北地区做好,包括河北、山东、河南等地区。这些原来旭日升覆盖面较好,离汇源生产布局比较集中的地方,会作为第一轮销售覆盖的主销区域。

张建秋坦言,汇源看中旭日升品牌的一个重要因素就是70、80后人群对其的情感。“我们在竞拍前进行了充分的市场调研,消费者对旭日升的三个印象是:蓝色包装、中国最早茶饮料、冰茶。”

他告诉记者,下个月开始改良配方的冰茶将开始上市,今年下半年还将推出暖茶。“未来汇源独立运作的品牌就是汇源和旭日升,以后在汇源品牌下面的茶饮料都会纳入到旭日升品牌。”

作为中国茶饮料的先行者,旭日升在上世纪90年代率先推出了“冰茶”概念,并在短时间内创造了年销售30亿元的奇迹。旭日升的品牌价值曾一度高达160亿元。随后这个“茶饮料大王”急速陨落,并于2002年最终破产清算。

茶产业链

记者了解到,汇源竞拍仅仅是旭日升品牌。破产清算后的旭日升并不存在资产、员工和团队。现在的旭日升完全是由汇源运作。

“不贵也不便宜。”对于此次竞拍的价格,朱新礼如此评价。朱新礼告诉记者,收购旭日升并非一时冲动。“近几年来我们都在考虑。特别是在衡水投资上游基地之后,在4次追加投资的时候,我们就一直考虑收购旭日升品牌。”

在汇源内部人士看来,果汁之外,把茶饮料市场做大,是朱新礼心中的一个最大计划。早在1995年汇源就已推出了茶产品,但多年来企业经营一直以果汁为主,因此就没有进行茶饮的宣传,而且规模也非常小。

事实上,去年10月,汇源集团就已经对内部构架进行重组。公司茶水事业部当月成立,同果汁、饮品、儿童等三个事业部并列。未来汇源主要业务也将围绕着四个部门进行分品类运作。

朱新礼并不讳言他对茶饮料市场的看好。他说,中国是茶古国,是茶产业大国,也是茶消费大国,在英国有立顿,在日本有三得利,在中国却没有一个好的茶品牌。



朱新礼 本报资料室

朱新礼表示,未来依托于汇源的优势资源,“旭日升”还将进一步架构独立的营销体系,延伸和完善产业链上下游环节,逐步构建一条完整的茶产业链。

但这只是朱新礼计划的一部分。张建秋透露,汇源集团在茶饮料市场已经制定了一个10年发展规划。未来汇源集团将依托茶饮料市场,进入更多其他与三农有关产业,使汇源未来的发展成为一个综合性的健康食品产业集团。

未来市场

据《中国茶饮料市场投资分析及前景预测报告》相关数据显示,中国茶饮料消费市场几乎以每年30%的速度增长。目前,茶饮已经占据中国饮料消费市场份额的20%以上,市场潜力巨大。

但目前在国内茶饮料市场,康师傅、统一和娃哈哈三家已占的60%以上,市场竞争十分激烈,其他饮料企业也纷纷进入这一市场。业内人士表示,旭日升已经淡出市场10年时间,汇源未来如何通过重构渠道,定位市场都值得关注。

张建秋称,2011年旭日升茶饮料将稳步推进。他同时也表示,茶饮料市场渠道与果汁渠道并不完全相同。适合使用的渠道我们会用,不适合的我们也会重构渠道。

事实上,此次收购旭日升品牌得到衡水和河北政府相关部门的支持。上述业内人士表示,对于汇源来说,竞拍旭日升可以看作是汇源拓展其产品品类的尝试。“毕竟付出的真金白银并不多,但可以拓展的空间却很大。”

朱新礼亦表示,此次收购可以看重汇源十多年积累的一次沉淀,但仅仅是分出了不到十分之一的力量拓展茶饮料,未来仍将专注于果汁。

汇源收购旭日升品牌后首先需要做的事情是,迅速开始清理仿冒和非法使用企业,重塑旭日升在市场上的品牌和产品形象。记者调查了解到,旭日升陷入破产境地后,河北及周边省份很多中小企业都在非法或者租用旭日升品牌。

快消

GUESS中国自杀式生存

本报记者 王芳 北京报道

当国际品牌在中国花费巨资收回代理权的时候,GUESS的代理商们正在中国大肆甩卖,甚至包括新品。现阶段,所有GUESS店折扣一律5折以下,甚至还有清仓促销。

GUESS当然不是奢侈品牌,可是数年前进中国的时候,平均定价在2000-3000元,在那个缺少奢侈品的年代,这个价格是故意营造成奢侈品的态度。今天,走进任意一家GUESS在中国的门店,都会发现,没有不打折的时候,旧款5折,有的新款上柜就是5折。

GUESS向来不是定位廉价的品牌,但在中国显然已完全沦为高街品牌。

GUESS位于北京的一名分销商称,由于GUESS至今在中国仍然实行的是代理制,当货品卖不出去的时候,下边的经销商就会打折促销,对于折扣程度和折扣时间,位于上海的中国总代理时常睁一只眼闭一只眼。

尽管GUESS美国总公司对折扣做出限制,但中国的代理商们总能编出各种理由依然进行大销,他们的目的只有一个——多卖货。长此以往,新品卖不动,甚至刚一上架就5折。

GUESS美国总公司曾表态,因为在中国实行总代理制,他们想管又很难管,不能每天盯着检查他们的折扣度是不是符合公司的规定,又不能把他们滞销的货物回收到美国。

为什么放任经销商打折促销,GUESS中国总代理机时商贸(上海)有限公司的一名内部人员说,“我们自己的库存都处理不过来,经销商当然是能卖出去越多越好,破坏品牌形象也没办法。”

截至发稿,GUESS美国总公司没有对记者的采访要求作任何回应。

起伏的价格

从1981年开创品牌起,GUESS创始人——从法国南部来到加州闯荡的Marciano兄弟就给GUESS赋予的是一种充满了冒险精神的性感和时尚,GUESS一度成为潮流的风向标,甚至不少名模是因拍摄GUESS的平面广告诞生。

32岁的李小姐还记得刚工作时自己买的第一件贵重礼物就是GUESS包包,价格2000多元。现在,李小姐珍藏的包包已经从GUESS变成了奢侈大牌,“不是因为我的薪水涨了,而是因为GUESS现在太便宜了。送礼都有点寒酸。”李小姐说。

机时商贸(上海)有限公司的人士称,最初定位高价,卖得不是很好,后来公司调整了策略,所有产品均价变成了1500-1800元。金融危机之后,价格又降了一些,均价大概1100-1300元。很多分销商为了处理积压,现在5折是比较常态的价格。不过该人士称,GUESS手表一直坚持不打折,打折的只有包、衣服、配饰。

因为直营店和代理混合存在,价格必然上不去。一般知名品牌新款上架的时候,规定旧款不能同时存在,可通过OUTLETS等别的渠道处理。但在GUESS专卖店,新款旁边永远摆设着5折的旧款,这样导致的结果是,一部分新款也被逼成了5折。

在原产地美国,GUESS有代理也有直营店,但它在美国有一个强大的

对于折扣程度和折扣时间,位于上海的中国总代理时常睁一只眼闭一只眼

处理库存的渠道,就是OUTLETS,因而专卖店内不打折,在美国依然保持着良好的形象。

在中国,GUESS价格连年下跌,上述分销商称,我们作过一个评估,认为现在GUESS的品牌价值已经明显低于CK,至少CK的牛仔裤还能保持在1000元以上的价格。

矛盾的代理制

GUESS与中国总代理的矛盾一直存在。2004年,因为对中国市场不满意,GUESS曾经停止香港总代理商的代理,因而在内地很多城市撤柜,造成了“GUESS退出中国”的误会。

2004年底,GUESS提出调整GUESS手表在中国的分销渠道,认为GUESS手表也应该像欧美等市场的模式,摆进GUESS品牌服装店内销售。当时的代理上海镨汛认为此调整不符合中国市场的实际情况,但无法说服GUESS公司。上海镨汛当时只能在所有的专柜做谢幕清货促销。

业内人士认为,GUESS重塑品牌形象需要在中国内地开设更多的旗舰店,并考虑线上、线下同时处理库存,线下继续开拓渠道,包括OUTLETS。设立一家中国公司,由中国公司管理下边的经销商,这样才能更好地执行销售政策,保护品牌形象。

在中国市场的竞争中,为了短期的销售目标而制定的市场策略,严重损伤品牌形象,GUESS是一个典型的例子。

能源

联手中钢中冶 富地结盟海外掘“铁”

本报记者 严凯 北京报道

在资源领域,上游的勘探开采被认为门槛最高。想进入这个领域,不仅要拥有雄厚的资金,更要有先进的技术作为支撑。但近日,一家专门从事下游业务,且并无上游勘探开发经验的公司——富地石油控股有限公司(下称“富地”)打破了这个“常规”。

2月18日,富地在北京国际名人大酒店与七家在各自领域领先的公司签订协议成立联盟,以支持其首次进军铁矿石市场。

富地将要开发的铁矿石项目位于亚美尼亚,由三个矿权组成,储量超过10亿吨。与其协议联盟的七家企业中,包括中钢和中冶。富地CEO郑乾本在接受本报独家专访时称,中钢将成为该项目的总承包商,中冶则负责矿区的采矿、加工建设。

而对于中钢、中冶来说,除能获得铁矿石项目EPC(工程总承包)及项目建设大单外,该项目的铁矿石资源优先进口权也纳入囊中。

进军上游

2月23日,富地与亚美尼亚政府签订合同,正式获得亚美尼亚铁矿石项目的三个矿权。而实际上,早在两个月前,双方已签署了相关合同。

截至2009年12月31日,在伦敦证券交易所主板上市的富地营运利润约为2.3亿元,其中天然气营运利润约为0.94亿元,石油业务营运利润为1.36亿元。

1993年,富地进入中国以来,在中国的业务遍及航空油料工业、石油码头、设施建设、天然气工业、煤层气开发及油品贸易等领域。起初,富地的主业集中在石油领域。五年前,富地开始涉足天然气业务领域。

目前,富地的石油和天然气业务比重各占50%。天然气业务量在50亿立方米左右。

郑乾本说,富地五年来的业绩基本上都保持30%以上的增幅,但未来五年,如何保持这样的增速是富地高层必须考虑的问题。

2010年底,富地在一次内部会议上,首次提出向资源领域发展。其实,3月份富地已经开始在资源领域进行尝试,在亚美尼亚参股了一个铁矿石项目。

亚美尼亚铁矿石项目共有三个矿权,其探明储量超过3亿吨,前景储量则超过10亿吨,占据着亚美尼亚本国绝大多数的铁矿石资源。该项目此前的储量评估报告由俄罗斯所做。根据这份评估报告,第一个矿Hrazdan的储量是7700万吨。“我们跟亚美尼亚政府签订的协议是先建200万吨,之后再扩大到500万吨。”郑乾本说。

第二个矿Abovyan的探明储量达到2.3亿吨。在第一个矿开采顺利的情况下,富地希望将该矿的加工规模达到2000万吨/年。

由于俄罗斯并没有对第三个矿Svarants进行详细的勘探,因此亚美尼亚铁矿石项目的第三个矿权的实际探明储量目前还不清楚。“从报告里,只能看出该矿的前景储量为10亿吨,但我们估计数据肯定远远超过这个。”郑乾本表示。

联手中钢、中冶

目前,亚美尼亚铁矿石项目实际由Bounty Resources Armenia Ltd(下称“BRAL”)控制,该公司占据72%权益。富地则拥有BRAL 35%的股权,并计划将其增至50%。富地希望Hrazdan铁矿石项目能够在2013年上半年开始铁矿山和选矿厂的商业运营。

在国内,储量达10亿吨的矿山属于大型矿山。由于拥有丰富的铁矿石资源,富地在挑选联盟成员的时候也有更多选择。

在成功获得亚美尼亚铁矿石项目后,富地开始考虑项目的科研、储量评估、项目设计、EPC等。在项目设计方面,富地主要考虑的是国内的设计公司。

一位长期从事工程项目建设的人士告诉本报,国内的设计公司在实力上已经不逊于国外公司,同时,还存在价格优势。

去年下半年开始,富地开始对国内众多工程设计院进行筛选。最终,石家庄设计院成为七家联盟成员公司之一,并负责亚美尼亚项目的工程设计方。

在工程总承包商方面,富地仍以考虑国内公司为主。而这其中,中钢和中冶实力雄厚——中钢是国内最早“走出去”承包海外工程的公司;中冶的主营业务则是工程项目建设,旗下多家全资子公司在EPC上都拥有丰富经验。通过接触,富地石油敲定了中钢设备为总承包商;中冶二十二冶负责项目的采矿加工建设。“之所以选择中钢,是因为中钢还能够为项目进行融资,帮助协调出口信贷以及设备租赁等。”郑乾本说。

此外,中钢在毗邻亚美尼亚的土耳其和伊朗都有高炉建设项目,郑乾本说,富地希望找一个对中东地区较熟悉的公司作为总承包商。而真正吸引中钢、中冶加入到联盟中来的还是铁矿石。

富地承诺,在同等条件下,该项目所生产的铁矿石将优先供应给联盟内成员。

联盟模式

在富地与七家公司的结盟会上,八家公司高层,一起就亚美尼亚项目合作细则及分工进行协商。除中钢、中冶外,联盟成员还包括,中国华腾工业公司、澳大利亚的ProMet工程公司、BRAL和英国的SRK咨询公司。

与多数“战略联盟”不同的是,由富地集团发起成立的联盟更像一个实体组织。据郑乾本透露,联盟内有一个执行委员会,成员会每个季度定期会在北京召开碰面会,通报项目的进展情况。

一位业内人士介绍说,以战略结盟形式来推进在国外的资源类勘探开采,在领域内已十分普遍。通过这种方式,可提高项目进展的效率、降低成本。

亚美尼亚项目现有的储量评估报告,是2007年12月由俄罗斯制定的。如今,富地正与英国SRK咨询公司进行储量评估,以更符合国际规则。富地亦找到澳大利亚的ProMet工程公司对项目进行可行性研究。

“SRK咨询公司的储量评估报告为全球所公认,在业内十分权威。有了这份报告,能够找银行贷款,解决部分资金问题。”郑乾本说。

在该联盟内,除了中钢能够协调出口信贷外,中国华腾工业公司的主要职责则是安排出口信贷及其他融资解决方案,为总承包商服务。

郑乾本表示,联盟并非只依附绑定于亚美尼亚铁矿石项目,即便该项目结束了,该联盟也可依然存在,并在更多的领域项目中有新的合作。

化工

塞拉尼斯转型 6亿美元在华投资工业乙醇

本报记者 万晓晓 实习记者 赵星 上海报道

塞拉尼斯(NYSE:CE)正加速从一家化工公司转型为技术和特种材料公司。2月23日,塞拉尼斯董事会主席兼首席执行官魏德曼(David N Weidman)表示,公司将在今年投资6亿美元,应用其最新开发的技术进军中国工业乙醇市场。

进军工业乙醇

1月下旬,塞拉尼斯旗下全资子公司塞拉尼斯远东有限公司签署了在南京、珠海建造运营工业乙醇生产基地的意向书。按照计划,将建设的煤基乙醇装置单厂初定产能为每年40万吨,可扩展至110万吨,单厂初始投资额约3亿美元。目前该项目正待中国获批。获批后,塞拉尼斯将在未来30个月内启动建设生产,并将主要服务于国内工业乙醇市场。

2月9日,塞拉尼斯与中国合成气供应商惠生控股(集团)有限公司,就在塞拉尼斯乙醇生产工艺中使用的特定原料生产签署谅解备忘录。

此番塞拉尼斯宣布计划在华建造的生产装置,即是采用其最新开发的技术生产工业用乙醇,据了解,这项创新工艺技术建立行业领先的乙酰基技术平台上,以基础碳氢化合物为原料生产乙醇。

“在传统化工行业,乙醇通常以玉米等食物为原料,成本高效率低,我们的新技术则是以清洁煤生产,在原料获得上更有保障。”塞拉尼斯新业务拓展总裁Steven M sterin表示。

除了满足工业乙醇的需求外,公司还可以生产燃料级乙醇,以降低中国对进口燃油的依赖及汽车尾气排放量。

目前,中国化工用乙醇市场年需求量在300万吨左右,每年增长率为8%—10%。公司生产基地定在南京和珠海,意在便利的物流条件;另在燃料乙醇领域,中国市场目前需求约为150万吨/年,业内预计将迎来快速增长,2020年有望达1500万吨。

加速转型

2月11日,塞拉尼斯财报显示,公司2010年净销售收入达59亿美元。塞拉尼斯高级副总裁马克欧伯利介绍,目前,公司有四成业务设在亚洲,其中一半业务是在中国市场。

“我们提倡创新、效率以及通过并购的交易,促使在全球特别是亚洲的增长。”魏德曼表示,公司在业务上更注重技术含量,近年来,开发出多种高性能的特殊材料。塞拉尼斯希望转型为一个技术领先的特种材料公司。

2月23日,塞拉尼斯宣布将亚太中心落户上海,该中心将整合集团亚洲区业务部门、客户应用及研发中心,上海亚太中心将涵盖公司四大业务板块:乙酰基中间体、高性能工程材料、特种消费品和特种工业品。

“中国有非常好的业务环境,我们新技术在美国之外的尝试首选中国。”魏德曼说。2007年在南京的生产基地现已成为塞拉尼斯全球最大的生产基地。

今年下半年,塞拉尼斯还计划扩展加拿大乙烯-醋酸乙烯酯(EVA)工厂产能,使该工厂高醋酸乙烯(VA)含量级别的EVA产能提升15%。塞拉尼斯的EVA业务部门还将开拓医疗包装等创新领域的应用,同时,亚洲其他地区对于EVA产品需求旺盛也将加速EVA行业的扩张。

零售

百思买中国滑铁卢

本报记者 胡怡琳 上海、南京报道

与其在错误的路上越走越远,不如选择即时放弃。

百思买——这家五年前是北美零售行业资产负债表最漂亮的公司,如今,必须斩断犹豫,重新思考如何在中国活下去。

2010年在中国新开五家门店的计划落空之后,2月22日,百思买(NYSE:BBY)正式对外宣布,将自有品牌门店百思买在中国开设的九家门店全部关闭。并强调未来会将中国重心转移到在中国的全资公司五星电器身上和在线业务。

除了开店成本、九家门店的库存,员工赔偿和大量消费者的安抚善后,百思买还必须承受大量无形损失的商誉。

这也是家乐福零供危机、星巴克故宫风波之后,又一在中国遭遇"尴尬"的外资零售商。

中国这一课

五年前,五星电器新街口门店曾是百思买美国模式的乐福来样板店。这里是南京人流最集中的中心商圈之一。苏宁、国美等竞争者都集中于此。

如今,这家样板店的一层已经被其他商户"瓜分"。苹果授权经销商酷动的门店紧挨着新街口店的边门。年轻的销售员为了争取客户,甚至不惜"告诉"客人,五星电器店内的苹果专卖店可能会销售"港行"货。"我们不是一家人。"这位苹果的销售人员强调。

和名人复读机、NOKIA手机专柜共享一层门面的还有屈臣氏超市和一家南京本地的快餐店。四层楼面门可罗雀。

百思买在中国的很多步棋都并未如愿。

百思买在2006年试图推行的直供模式并未在五星体系获得全面推广。"传统家电比消费电子类产品在整体销售比例中所占的比重仍然要大很多。而传统家电这块业务,五星电器仍然保留了代理商制度,这之中其实从百思买实际可获得利润中又'截流'了不少。"一位业内知情人士透露。

"中国二、三线城市到目前来看,产品结构仍然集中在传统家电为主。"百思买内部人士向本报记者表示,而此前,百思买曾在提高门店利润方面表现得非常"大刀阔斧"——不仅要求五星,也同时在自有门店里将数码、音像等家用数字化产品的营业面积大幅度提高,并且为了贯彻"以顾客为中心"的服务理念,大量的产品体验区在百思买的自有门店中被精心设计。

至今,一些粉丝还在百思买宣布关店的官方微博里留下感言:"逛百思买的感觉还是蛮好的……可惜了。"

然而,百思买却不得不承认,喜欢和买单并不是一回事。百思买的美国模式是不是真的能换来现金?

"喜欢为体验买单的中国消费者是存在的,但并不是大多数。"五星电器新任CEO王健接受记者采访时也承认。

对价格更为敏感的消费者要么习惯于在百脑汇这样商贩集中的电脑卖场里采购电子产品,要么去国美、苏宁这些竞争对手那里比价,而当下,京东商城等以低价为卖点的电子商城出现后,敏锐的中国买家们更爱把百思买作为免费的实物体验区。连百思买亚太区负责人唐思杰在接受其他媒体采访时也承认,百思买照搬美国模式的门店后来被市场验证,并未得到消费者的认同,"他们还是偏爱旧的经营体系。"唐思杰说。

> 新任CEO不会英语,自嘲完全不像一家世界五百强企业的中国高管。但却使人们相信,百思买也已经扭转思路——本土经验会比语言优势,在中国更具价值

百思买还遇到一些看不见的麻烦。

自进入中国之后,百思买在门店开业方面就一直未找到通畅的渠道和方式。大量开店审批受阻挠的消息时时见诸报端。直至今日,百思买中国区总裁已经是第三任接班人。"应该说,从百思买进入中国开始,不仅仅是中国区总裁位置频繁更替,其他所有重要管理岗位的负责人都不是刚进中国时的那批管理层。"一位百思买离职中层表示。"不可否认,百思买在自有门店的审批过程中,缺乏经验,此后,又没有找准自己的市场定位,再加之总部高层的变动等多层原因,直接导致了中国市场高管团队的不稳定。"

2010年,尝试新开业五家门店的计划并未如愿以后,一些供应商开始收缩与百思买商业(上海)有限公司的合作。

"从财务指标来看,百思买自有门店在中国的确不是很理想。"百思买内部不愿意具名的管理层承认,"现阶段来看,它的想法有些超前了。这个超前所导致的结果就是成本的居高不下。而百思买在本部成功的原因是,你的高成本必须要有高销售和高毛利来支撑。"

"更为重要的是,我们认识到,在中国你无法一下子就完成彻底的转变。相反,你得适应中国消费者的节奏。"百思买的亚太区全球执行副总裁兼百思买亚太区总裁唐思杰(Kal Patel)在接受媒体采访时也承认。

"这不是失败,是调整一下,让这个儿子暂时先歇歇,让另外一个唱得不错的儿子多唱几首歌。"五星电器新任CEO王健说。

"混血"五星

百思买在美国也正面临着前所未有的考验。其第三季度的报表令评级机构纷纷调低了对其评级。来自沃尔玛、TGT等竞争对手的低价销售策略,使百思买北美业务执行副总裁兼联席负责人Mike Vitelli日前甚至不得不对外承认,将有可能考虑尝试竞争对手类似的低价方式。

和2006年刚刚控股五星电器时的踌躇满志相比,五星电器也不再提及要做中国百思买的目标。五年后,五星电器不仅更换了所有高管团队的人选,同时五星也可能放弃百思买曾经在进中国时大力推行的"零供买断模式"和自有员工模式。

在内资家电卖场内,家电供应商通过租赁场地、派驻促销员掌握了大部分主导权,而外资家电零售商则通过现金买断的方式获得整个卖场的主导权,后者的这种方式本应是商业的本质,但在中国采取这种方式,会让绝大部分的二线品牌供应商不敢与外资合作,最终的结果便是目前的现况——外资家电零售商的卖场变成一线品牌的天下,于是在很多家电品类的丰富度上无法和内资家电零售商比拼,也使得他们的销售很难有大的突破。

"我们会选择一种混合的方式,依然保留百思买优势的部分,但同时更尊重中国本土市场。"王健说,这位新任CEO认为只有和本土经验结合的模式才可能取得成功。"我们会适当引入一些品牌促销员,同时在零供关系上也不会像百思买纯粹搞买断方式。"

王健透露,五星在近年来未大规模开设门店的基础上,还能做到每年两位数的销售增长,就证明此前,五星的发展是健康的。"未来我们会在一线二、三线甚至四线城市以3:3:3的比例进行开店。把以前的一些优势继续发挥出来。"

"你知道,中国政府对外资的审批权限这些年也在逐步下放,外资开店的审批权现在已经落到省一级。这对未来的发展都是新的机会。"王健说。而王健认为新开门店网络的规模也将会推动百思买在中国另一重要业务板块自有品牌采购量的进一步提升。"去年百思买来自中国的自有品牌采购量也达到了50亿美元。"王健透露,资料显示,2003年,这个数字仅为13亿。

这位新任的CEO不会英语,自嘲完全不像一家世界五百强企业的中国高管。然而,他曾在江苏省商业厅任职的履历以及在五星从门店到副总裁的资历却使人们相信,百思买也已经扭转思路——本土经验会比语言优势,在中国更具价值。

"五星电器的七大区域中,江苏、浙江地区的发展水平与竞争对手可以一拼。"一位不愿意具名的家电连锁业高管承认。百思买高层也在接受媒体采访时透露,正在计划将五星门店的模式开到美国去。



百思买在美国也正面临着前所未有的考验,其第三季度的报表令评级机构纷纷调低了对其评级 CFP/供图

阿里巴巴"表里"

上接25版

这曾是阿里巴巴上广泛流传的一个网帖,至今仍有颇多转载。她在最后留下了她的QQ号与电邮。尽管没有多大损失,但像她这样遭遇的人并非少数,上海兴蕴鑫金属制品有限公司一直是阿里巴巴的老客户,但5年来,这家公司未曾从阿里巴巴获得一分钱的订单,"就当是企业的网站了吧!"

选择为中小企业服务,马云们是经过深思熟虑的,大企业拉不来,中国有太多的中小企业,拉过来再说,2300元的收费是可以接受的。

"2004年前的阿里巴巴,基本上是靠'忽悠'。"业界很多人都这么说。阿里巴巴一直以来正是在这些方面遭遇质疑。

2300块仅仅是进场费,是一块不干胶,为的是粘住中小企业。一位广东的供应商,仔细调查过数百家进入阿里巴巴的中国高级供应商,发现平均每年每家的投入费用约为8万元,较高为30万元。

这些企业中,真正赚钱的只有不到20%,保本的30%,有一半企业是在亏本(从阿里巴巴网站平台上真正通过B2B模式拿到的订单赚到的钱不够投入的费用)。

进场的企业众多,但买家并非与供应商一样增长,但每天的几十封查询数量中,有一半是"尼日利亚骗局(一种行骗手法,因源于尼日利亚而得名)",有一部分信息完整的询价信息,还有一些阿里巴巴网站发过来的匹配询盘,但这些匹配询盘由阿里群发,大量信息并未能让更多的供应商成交,过多的垃圾信息,即使有一些成交的价值信息却让更多的供应商成为血拼价格的对手,做成的生意亦赚不了多少钱。

2003年前,一个由老外创办的电子商务网站环球资源本未将阿里巴巴放在眼里,在环球资源,它的收费比阿里巴巴更高一些,报价为18万元-50万元每年,平均费用在20万左右,但立足海外的好处就是它的查询数量不多,却比较稳定,每天亦会有一些其他公司的广告,但这些询盘相对有效,也不会引起大规模血拼价格现象的出现。

后来的发展出乎环球资源的意料,2003年5月,阿里巴巴实现每天营业额达到100万元,2004年,实现每天盈利100万元,环球资源被甩在了身后。

实现这一跨越的是阿里巴巴有5000多人的销售团队(这一数据有说法接近10000人),这些销售人员拿着每月1600元的底薪(最初为800元),而主要收入则来源于业务提成,业务提成分为A\B\C三档,平均提成率为20%多,基本每个员工能拿到4000-5000元的月收入,优异者则更多。

从这个意义上,阿里巴巴更像一个销售公司,反观在此方面落后的环球资源,一家有30多年历史的纳斯达克上市公司,到中国大陆开展业务20多年,在国内设有40多个办事处,却只拥有工作人员900名。

"业务员天天缠着你,又要你入会,又要叫你去参展,他们不管你的企业到底有没实力,只知道极力推荐你入会或是去做他们的高级供应商,或是去国外参展。"上述广东供应商说。谈到这些推广手法,这位供应商非常反感:他们"就像是粪便上的苍蝇一样"。

中国有太多的中小企业,以千万计的中小企业中,只要有一成成为阿里巴巴的诚信通会员,那么阿里巴巴一年的会费收入就会超过20亿元。但怎么让这些企业留在阿里巴巴上,并能够实现赚钱才是正道。

阿里巴巴主打两个产品:面向外贸的中国供应商与面向国内贸易的诚信通,后者在金融危机时让阿里受益匪浅。

但这两个产品的认证工作却未能做好,业务人员为了高额提成"手下留情",此次风暴正是在这样的背景下发生的。

骗了老外的钱要赔偿,那么老外骗了中国人的钱怎么办?实际上,不仅有尼日利亚骗局骗了很多中国供应商的钱(主要为交易费用,如果盲目发货则损失惨重),甚至诚信通会员中间互骗的也有相当部分。

这种基因正决定阿里的商业伦理,而这些马云一直声称希望能得到改变。

诉求与现实

一个被阿里巴巴广为宣扬的故事是,在2002年末,他们开除了两个不符合他们价值观的员工,当时这两个人的销售任务完成排名最好。

阿里巴巴也在一直宣扬其使命。这被总结为他们试图去促进"开放、透明、分享、责任"的新商业文明。

据悉,为了让企业文化真的影响员工行为,马云早就把业绩考核与企业文化联系起来:员工考核分两部分,一部分是绩效,另一部分就是价值观,各占50%。价值观部分的考核由员工自评加上主管对他的评价、再加上"主管的主管"的评价、人力资源三方来评定。

阿里巴巴甚至新设立一个岗位来落实其设想。2009年年初马云带着阿里巴巴众高管去美国考察之后,设立了一个"闻味官":马云要求以此吸引那些"和阿里的味道一样的人"。

这些都是非常好的诉求,但这些举动或者从反面说明:价值观问题对于阿里巴巴的严重性以及解决这个问题的迫切程度。

阿里巴巴蔡崇信亦在接受分析师对卫哲离职一事时承认,"的确有部分销售人员还有监督人员参与其中"。一些骗局的解决事实上并不复杂:在阿里巴巴网站上,因投诉被关闭的骗子公司中,有些马上换一个公司名称之后再次出现,联系人信息完全相同。

即使阿里巴巴宣示了其促进开放、透明、负责任的商业文明的理想,至今,阿里巴巴也并没有为其所犯的错误表示歉意,阿里巴巴相关负责人对本报确认他们目前并未有道歉的打算。

有关此次阿里巴巴所犯错误的细节,目前很难有更多渠道知悉。阿里巴巴相关负责人,亦拒绝解释内部员工是否参与了合谋的细节,并没有给出究竟有多少人被骗,以及究竟发生了多少损失。"一切看公告。"阿里巴巴公关负责人吴昊称。

无论阿里巴巴如何发展,现在阿里巴巴B2B平台上的两个"B"都已今非昔比。

从供应商一端来看,由于信息的透明导致的产业链缩短,使经销商数发生萎缩,在一定程度上导致B2B平台上的付费用户数缩小,同时各垂直制造领域里正在发生着深度行业整合,大鱼吃小鱼,供应商数量减少、集中度增加,也导致了整个中国B2B行业的付费用户减少。

而另一端买家采购商受2008年后金融危机的影响,无论采购金额和数量都在减少。甚至也有些买家联系上卖家后就不再需要阿里巴巴这个"中介"——大买家数量少份额大,他们的离开也将导致中国供应商在"茶馆"中找不到对象,或者生意减少。

"网友"在网上抱怨,阿里巴巴上有很多"假询盘"。这些问题在电子商务高速增长的时候被大量的新用户所掩盖,但现在,这些裸泳者露出了水面。

物流

19亿美元筑起一道门槛

马士基"合理冒险"

本报记者 刘伟勋 香港报道

在全球经济和航运业形势仍存在诸多不确定因素的背景下,世界最大的集装箱航运企业丹麦A.P.穆勒-马士基集团(下称"马士基"),一改过去几年在运力扩张上的保守姿态。

斥资约19亿美元订造10艘全球最大、最高效的集装箱船舶;保留再订造另外20艘、造价38亿美元该种船舶的选择权。这一全球航运业有史以来最大的造船订单被外界评价为充满风险,但马士基认为,这是合理的冒险。

业内人士分析,马士基的"反常"举动是一种以攻为守的策略,亚欧航线是未来航运业的增长引擎,使用成本更低、能效更高的新船可以巩固该公司在这一市场上的传统优势,同时为竞争对手立起一道更高的进入门槛。

押注

市场上传闻已久的马士基订造超大型新船的消息,2月21日终于落定。当天马士基与韩国大宇造船海洋株式会社(DSME)签订合同,如果上述意向订单也被确认,前后总计价值57亿美元的造船合同,将成为全球航运业有史以来最大的造船订单。

> 事实上,亚欧贸易尤其是中国经济的快速发展,是马士基敢于大举投入超大型新船的重要底牌

由于航运业对经济形势较为敏感,马士基航运经常被认为是全球贸易的晴雨表。马士基此次的大手笔投入,被认为是航运业加速复苏的标志。

2008年金融危机以来,全球航运业陷入低迷,各大航运公司纷纷收缩运力,大型集装箱船的订单进入冰冻期。2010年下半年开始,行业呈现复苏势头,航运企业开始恢复订购大型船舶,但每艘集装箱船的容量都控制在1.4万标准集装箱(20英尺集装箱)以内。这么做,只是因为担心船舶过大会难以填满,容易造成运力过剩。

但此次,一举创下了全球之最的马士基订造新船计划,突破了行业惯例。这些集装箱船每艘船长400米,宽59米,高73米,设计装载能力为1.8万标箱,比目前世界最大的集装箱船"艾玛·马士基"多装载2500个集装箱,扩容约16%。

这批新订造的船舶被马士基称为"3E"级船舶,因为其在规模经济(Economy of scale)、能源效率(Energy efficient)及环保绩效(Environmentally improved)三方面均比现有船舶有明显提升。较之目前亚欧航线上航行的1.3万标箱集装箱船,该型船舶预计可降低26%的运输成本,燃油消耗减少35%,碳排放减少50%。

尽管如此,业界最大的担心仍是超大型船舶规模过大,可能会因市场需求滞后于运力增长而出现资源闲置。在具有"跟风"传统的航运业,此次却没有竞争对手选择跟进。运力规模仅次于马士基的全球第二大航运公司地中海航运主席Gianluigi Aponte,在被问及是否有计划投资该级别船时明确表示"不会",并称这种船"很难经营"。

不过,在马士基看来,亚欧市场的有力支撑,订造超大型船舶确有必要。马士基航运公司北亚区首席执行官施敏夫(Tim Smith)表示,公司预测未来亚欧贸易每年将保持5%-8%的增长,今后几年需要建造成本更低、更加节能环保的大型船舶以满足市场,并巩固马士基已保持领先地位的市场份额。

马士基此次订购10艘船舶计划于2013年至2015年陆续交付,将主要用于亚欧航线的运营,未来将覆盖中国的上海、宁波、厦门、盐田、香港等港口。在亚欧航线上,马士基的市场份额目前处于领先位置,从亚洲到欧洲的集装箱货运量份额为18%,从欧洲到亚洲的集装箱货运量份额约15%。

攻守

在讨论订造"3E"级船舶的事项时,马士基管理层并非没有意识到风险。

马士基航运公司北亚区首席执行官施敏夫对本报表示,集装箱运输的发展速度一般2-3倍于GDP增速,公司对航运业的运力和需求年均温和增长5%-8%的预测较为保守值,以此为基准进行决策,不会出现很大问题。

另一方面,目前马士基航运运营的船舶中约50%来自租借,公司可以根据市场形势变化来调整运力配置。

施敏夫称,从风险管理方面看,这个决定能带来很多机会。通过建造大型船舶,马士基能降低每个集装箱的成本,能将以前建造的老船舶退役,使船队保持最新,能在能源和环保方面有更好的表现。事实上,中国经济的快速发展,是马士基敢于大举投入超大型新船的重要底牌。

目前,马士基航运拥有10条东西向亚欧航线,参与两大洲间的贸易,船只的总数达83艘。每年运输相当于140万个40英尺集装箱容量的货物,这其中,有三分之二的货物从中国运入或者运出。

马士基航运公司华南区副总裁盖硕仁(Soren Karas)表示,中国已有庞大的经济基础,即便经济增长变慢,仍有非常多的机会。

对于马士基而言,10艘乃至更多的超大型船舶不仅是巩固市场份额的工具,也是其拉大与竞争对手差距、防止追赶者赶超的武器。过去两年中,马士基由于在运力扩张上较为保守,在船队规模和市场份额上的领先优势已经明显削弱。

2010年,马士基的运力增长了5%(11万标箱),达到220万标箱。同年,地中海航运的运力增长了25%(37万标箱),上升到190万标箱。咨询公司AXS-Alphaliner的数据显示,以船队运力规模计,马士基仍是全球最大的班轮公司,占全球运力总数的14.5%。不过,差距与紧随其后的地中海航运和达飞轮船已经缩窄,后两家公司的运力分别占总数的12.6%和8.2%。在美国出口航线上,地中海航运的运力已经超过马士基。

马士基重启的新一轮扩张步伐,核心举措是以超大型船舶主攻亚欧市场。2010年,马士基实现盈利50亿美元,其中集装箱航运业务盈利26亿美元。公司预计2011年全球集装箱海运需求将保持6%-8%增长,但会低于2010年。

目前,市场上尚没有其它航运企业考虑订购超大型船舶的消息。这或许是马士基希望看到的,因为新订购的"3E"级船舶形成了新的门槛,很多企业无法迈过。

盖硕仁表示,每艘"3E"级船舶造价达到1.9亿美元,考虑到其他航运公司目前的财政状况,并不是所有的竞争对手都有能力投入。

PE家笔记

电子商务行业投资的几个关键要素



投资手记

邝子平 启明创投创始人兼董事总经理

为什么这么火?

大家都留意到了近期电子商务领域的热度,不管是媒体的报道,还是投资圈的讨论，电子商务的火爆都是一个不争的事实。

我们对电子商务行业的关注和研究持续了很久，也有过一些投资,比如,凡客诚品。

在我看来，让人感觉电子商务近期非常火爆的一个原因，其实是两三年前涉足电子商务的企业已经初具规模,比如凡客、京东等,它们开始进入主流媒体的视线，也引起了对这个行业里其他类似或相关企业的关注,继而引发新一轮的投资热潮，比如一些垂直的电子商务网站,如卖酒的、卖包的等。

不得不强调电子商务行业发展的基础条件日益成熟的事实。从基本面来讲,中国电子商务环境越来越完善,网民对电子商务的接受程度、信任度有了很大提高，在近两三年确实有爆发性的转变,很多二、三线城市的网民把网购都作为购买的主要方式，不管是时尚类产品还是标准产品(如3C),甚至包括柴米油盐等都是他们网购的商品之一。然而电子商务的普及并非最近两年的变化,这离不开淘宝、阿里巴巴在过去几年里对市场的培育。

当然，从资本市场的角度来看还有另一原因，这段时间国内国际的流动性都比较充裕，市场中钱还是比较多,加上中国概念又比较吃香,尤其是美元等外币希望在中国市场中找到出口。那什么样的企业会被认为发展比较迅猛,又能够吸引大量的资金?电子商务即是一个。

与其他互联网行业相比，电子商务和它们的差别在于：电子商务的确非常需要钱,而其他诸如游戏、SNS等细分行业则不尽相同，当这些细分领域的公司爆发点到来的时候已经不怎么需要钱了，但电子商务行业则需要持续不断的资金投入，比如美国亚马逊直到上市以后都还未盈利，上市后两、三年都还在不断砸钱,这才建立起亚马逊一家独大的局面。

在我看来，电子商务领域当前的确比较热，从整个价格体系来判断估值还是比较高,从这个角度来说,目前要寻找价格合适的，比较优秀的电子商务企业已经很难，而一些优秀的公司,期望值也在变高。这个时间点,我们就会比较谨慎。前段时间,我们也在看做得有一定规模但还没在市场做融资的电子商务公司;另外,一些与电子商务相关的公司，如在精准广告投放方面有建树的公司我们也在观察。

从投资机会来说，现在VC能干的活儿已经差不多了，现在轮到PE来把这些有规模的电子商务公司做进一步的提升,巩固它们的市场,这种投资的资金都比较大。

优势

很多人在质疑，现在电子商务行业的竞争并不理性，公司从VC那儿拿到钱,再去烧钱,做的也只是赚吆喝的事情。他们简单地把电子商务的优势归结为价格优势，但我并不这么认为。其实,大家也注意到了,电子商务企业如果把广告费用、配送费用等各种费用加进成本的话，未必会比线下企业的成本省很多，电子商务公司最主要的竞争优势其实是在于“速度”。

首先，电子商务企业能在很短的时间内覆盖很广的区域。以速度取胜,在传统企业中很难达到。传统企业并不可能在短时间内想在哪里开店就在哪里开。即便投资总金额一样,要达到相同覆盖规模，电子商务企业需要的时间肯定也少于线下企业。

其次，电子商务企业对于市场信息的反馈和调整是非常迅速的,如,电子商务企业可以隔天就把货架全部更新,但线下企业很难实现。

也正是因为这样，才决定了电子商务企业发展的格局,将会是“赢家通吃”的结局。如在美国,亚马逊就能占据电子商务市场很大的份额。当然在中国,赢家通吃的领域会更细分一些,一家独大的可能性不大，比如京东商城不可能让所有其他电子商务企业都活不下去。但细分到什么程度,比如是否卖酒就能单独成为一个平台，这就还需要观察。

目前，在市场尚未完全定型的情况下，任何细分领域的电子商务企业都还是有机会的。所以,电子商务企业要想成为赢家就必须得做大规模,那必然从创投处大笔拿钱,再加大投资。由此引发的行业内的军备竞赛，就是不可避免的了。现在,大家仍然还是处于寻找“赢家”的阶段,每个投资者都会押注自己看好的企业，也肯定会想把紧随其后的同类企业消灭掉。这也意味着未来行业必然会有洗牌、兼并收购，所以不排除有企业在烧掉风投千万或上亿资金后壮烈牺牲的可能。

我认为,这场“赢家”的较量会集中在企业的执行力上，因为从外部环境来看，电子商务企业面临的客观环境,如拿到的融资、支付广告的费用等都是大同小异的。

无论是对用户群体消费行为进行捕捉并加以应对,还是在公司配送体系管理、客服体系管理、供应商的管理、对质量的控制、对退换货的控制等方面，所有这些都非常难做,尤其要在短时间之内做到,那更是难上加难,这些就要考验电子商务企业执行能力了。

> 从投资机会来说，现在VC能干的活儿已经差不多了,轮到PE来把这些有规模的电子商务公司做进一步的提升,巩固它们的市场，这种投资的资金都比较大

模式

中国和美国电子商务领域里另一个有意思的差异是,国内的电子商务企业更多的是纯互联网公司,而美国的电子商务企业则很少出现这种案例。

其实我们在内部也多次讨论过这个问题，我们还专门列了美国营业额前100位电子商务公司的名单，发现其中并没有多少是纯互联网企业,更多的是线下公司在线上衍生出的销售平台。

究其原因，我认为国内的产业背景不尽相同而致。国内的商业零售环境也是最近才逐步完善的,除了在3C领域里的苏宁、国美外,在其他领域里很少有那种规模很大、覆盖面广的全国性零售企业,即便在时尚产业里,也很难找到这种类型企业，这就给更多纯互联网类型电子商务企业留足了机会。

在国内的电子商务产业中，我认为存在着两种机会，一种是平台的机会,一种是品牌的机会。

前者就像是大卖场。毕竟在国内好的连锁类企业不多，这就造就了京东这样的平台类电子商务公司，我相信还会有这种电子商务企业出现,不会到几十家但也会有好几家。

这种平台类电子商务企业将直接与线下零售企业展开殊死搏斗,但令它们稍感放松的是,线下零售企业在电子商务领域的开拓都还做得不好,不管是国美、苏宁,还是线下一些品牌商,它们更多的是将线上平台当成了商品展示、信息发布的一个平台，对电子商务的理解也还不够深刻,这正是平台类电子商务发展壮大的一个时机。

第二种则是诸如凡客这种具有独立品牌的电子商务企业。

这种有独立品牌的电子商务企业和产业链形态、大平台形态不一样,在美国也基本上是看不到的。因为国内线下的品牌并不是普遍都具有很强的竞争力,它们没有几十年的培育,也没有在消费者心中形成很强的品牌认知,如果今天再新建立一个品牌,我认为依然是有机会的,只是在选择线上还是线下的销售方式上有所差异而已。

比如，一家时尚类电子商务企业,它们需要在企业管理能力、产品设计能力、品牌知名度等方面有较强的竞争力,从这个角度说,这些品牌类电子商务企业也不再是纯粹的互联网企业了。

估值

不可否认，现在对电子商务企业的估值有较多的争议。

前面讲到了电子商务行业最终的格局将会是“赢家通吃”的局面。当你投资的电子商务公司成为最后的赢家时,那它的市场价值将非常巨大,那现在给再高的估值都不为过，但关键的问题在于谁都不敢打保票，其投的公司将成为最后的赢家，所以对电子商务企业的估值就变成了如何衡量投资的风险系数。

现在来看,对电子商务企业确实是没有很完善的估值体系,但我们会有几个参照点,比如,它现在销售收入有多少；企业每天客单数有多少；客户回头率有多少;企业增长速度如何等等。我们会根据这些参数来衡量这家企业是很好、一般好还是不怎么好,但也不可能直接得出这家公司值多少钱。

一笔交易最终的投资价格,只能通过市场的价格发现体系来发现，比如，投资人有多大的投资决心、其他可比交易的估值是多少、竞争对手愿意出什么样的价格等。

只有等几年后市场格局既定时,回过头来看才能知道到底是投资得便宜还是贵。(本报记者胡中彬整理)





创新，助推利乐包装重获“二次生命”

贺文/文

在牛奶、果汁等液态食品广泛采用的复合纸包装中，最著名、应用最广的就是“利乐包装”。

这是瑞典利乐公司开发出来的，用于液体食品的包装产品。利乐包装的循环再利用，是这家液态食品加工和包装的世界领先企业的一项重要工作。

废弃的利乐包装，如果不善利用，则会造成资源浪费；如果利用得当，这些废包装将获得“第二次生命”，可以成为“城市矿产”。

“我们的愿景和目标是要使原材料100%来自可再生资源。”近日，利乐公司包装解决方案部门前端创新与设计部总监 Michel Sabouné 在出席“中国国际可持续包装产业峰会”时做出上述表示。

事实上，从回收利用的角度来讲，利乐包装已经是100%可再利用的。对于利乐公司来讲，创新不仅是在包装本身的创新，在循环利用的技术上，利乐也以各种投入支持这方面的创新。


利乐公司包装解决方案部门前端创新与设计部总监 Michel Sabouné 先生畅谈科技创新

> 利乐从1998年起就做复合纸包装的回收，2004年回收量仅为136吨，到2009年底，提升到了44893吨，相当于44亿包，回收率接近15%。用于绿色回收的累计投入已经超过了1.5亿元人民币。这些投入包括设备采购、技术研发、人员培训等。

绿色塑料的瓶盖

利乐公司的愿景和目标是要使原材料做到100%来自可再生资源。

利乐公司包装解决方案部门前端创新与设计部总监 Michel Sabouné 近日在出席“中国国际可持续包装产业峰会”时表示，目前利乐包装中75%是纸板，是来自可再生资源，“我们将通过不断创新，采用各种方式，使我们原材料的可再生来源达到100%。在这过程中，瓶盖是很重要的部分。”

事实上，利乐对可再生材料的研发已经从瓶盖做起了。

正如大家所知道的，利乐包是多层复合包装。利乐包装有三种材料，最多的是纸板，占75%，是可再生的资源，其他25%的成分包括铝箔和食品级聚乙烯。

使用利乐包装这种无菌纸包装，产品不用添加防腐剂，就可以在常温下保存几个月的时间，是这种无菌复合包装的主要特点，因为包装里面的铝箔可以隔氧、隔光。

在此之前，带盖子的利乐包装中的盖子就是普通的塑料。现在，利乐希望在包装的盖子上采用一种“绿色塑料”。Michel Sabouné 介绍，这种塑料本身是能够对环境友好型的，经过降解能够对环境影响最低。

他表示，这种“绿色塑料”还是塑料，只不过塑料的来源不一样。普通塑料的原料，绝大部分是从石油提炼出来的。但是绿色塑料的聚合物，是从植物提炼出来的，所以叫绿色塑料。他还透露，利乐公司关于绿色塑料的工艺流程才刚刚开始，所以现在供应商还不能提供足够多的原材料，当有足够量的原材料出现，利乐就会将绿色塑料用到利乐包装的盖子上面。

至于利乐公司预计将在何时做到包装原材料的100%可再生，Michel Sabouné 表示，创新性是一个非常复杂的过程。很多创新的想法，首先要看其可行性，以及在制造上能不能通过测试，供应商合作伙伴是否愿意支持。

“所以这个问题的答案是尽早，可能是一个月，也可能是几年。此外，从75%到100%是一个渐进的过程，不可能一蹴而就，当我们的材料经过认证与测试，确实能够做到可再生，我们就会使用它。刚才提到的绿色塑料，我们已经研究出来，可以用在瓶盖上，我们就会逐渐用其取代现有的材料。如果未来我们有更好的解决方案，能把包装的阻隔层用其他更好的可再生材料替代，我们也会使用，所以我们会逐步达到100%。”

从“彩乐板”到铝塑分离

“让资源回到资源”，是利乐公司一条很重要的环保理念。它推动环保回收的思路是，先把消费后利乐包装的再生加工产业做大。

过去十几年以来，利乐公司一直在中国推进再利用技术的研发和应用，不断扩大资源再利用率，至今利乐已经向中国推广和支持开发了彩乐板、塑木、水力碎浆和铝塑分离等循环利用技术。

从回收利用的角度来讲，利乐包装已经实现了100%可以再生利用。对于利乐来讲，创新不仅是在包装本身的创新，在再生循环利用的技术上，利乐也以各种投入支持这方面的创新。

利乐包装是由纸、铝箔及塑料等6层复合而成，其中：纸占75%、塑料占20%、铝箔占5%。

此前，利乐复合纸包装再利用的主要方式是将其中的纸板加工为新的纸制品。如今，再生利用技术已更上一层楼。过去10年来，利乐与供应商、再生技术专家及再生利用企业通力合作，开发了一系列革命性的再利用技术。2009年，随着铝塑分离技术在华实现工业应用，纸包装中的塑料与铝箔可以彻底分离为铝粉和塑料粒子，利乐纸包装已经能够实现100%的循环利用。

目前，利乐包装的循环再利用主要有三种形式：一是通过水力碎浆和铝塑分离技术，将利乐包中的纸浆分离出来，生产再生纸，而其中的铝箔和塑料成分挤压成粒，成为塑铝制品的原料；二是通过塑木技术，将利乐包装本身含有的优质纸质纤维和塑料碾碎挤压，做成塑木制品，比如室内家具、室外园艺设施、工业托盘等塑木产品；三是通过彩乐板技术，将利乐包直接粉碎、热压处理，制成彩乐板，然后再加工制成各种彩乐版制品。

在2010年上海世博会期间，开幕式上数千条供观众观赏焰火表演时坐的长椅，以及宝钢大舞台、船坞剧场等热点游览区域的公共座椅，其实都是从上海各大社区回收的废弃牛奶包装盒做的，世博园区内所有的卫生用纸，园区内数以千计的垃圾箱，甚至每天散发给游客的表演节目单，也是用废弃牛奶包装盒做的。

据了解，上海世博会上，利乐贡献了2000条长1.2米、宽0.4米的环保长椅，每条环保长椅由856个250毫升的牛奶饮料纸包装再生加工制成。

这些环保长椅就是使用彩乐板技术制成的。

所谓“彩乐板”，即指通过对废弃利乐包装进行切碎、热压和切割等工序而制成的板材，可用于制造垃圾桶、课桌椅和工业托盘等产品。由于彩乐板技术的再生利用方式比较简单，而且对回收量的要求不大，所以，在利乐中国回收事业发展初期，彩乐板业务也是回收的重头戏。

不过，利乐公司最想推动的是完全分离技术，使利乐包装最终回归到纸、塑料、铝粉等原材料状态，即资源“从哪里来回哪里去”。

利乐公司有一批特殊的名片夹，上面印着“我曾经是一个饮料盒”。这就是利乐包装中的铝箔，经过铝塑分离技术，形成的铝粉作为工业原料，做出来的东西。此外，包装中分离出的塑料粒子，也可以成为塑料制品的原材料。

早在2005年，利乐在巴西的合作纸包装回收加工厂就已经采用等离子技术将纸包装盒中的铝和塑料成分完全分开。不过，等离子技术的设备投入太高，并且对利乐包回收量有一定规模要求，因此利乐在巴西的这项回收再利用技术并不适合中国国情。

2007年，利乐中国的环保工程师找到了山东天艺塑胶公司，利乐方提供大部分资金和技术环保要求，对方着手研发半化学半机械的铝塑分离方法，最终获得了成功。通过水力再生浆技术分离出的纸浆是制成高档牛皮纸的原料，而分离出的塑料和铝也能在相应废旧物资市场卖出好价钱。有资料显示，过去，纸浆分离后，铝塑混合物最多卖到1200元/吨。在使用铝塑分离技术后塑料在市场上可卖到1500元/吨，铝的价格更高，可达 7300元/吨。

2009年3月，杭州富伦生态循环科技开发有限公司正式启用的铝塑分离生产线，在投产半年内，复合纸包装的再生利用价值提高了约30%，月销售收入增长可达25%。

从1998年以来，利乐中国设立了专门的环保团队负责利乐包装的循环再利用研发和推广工作。目前，利乐公司在北京、上海、浙江、山东、广东、黑龙江、福建等地帮助建立了十余家废弃无菌纸包装的再生利用工厂，形成一条覆盖华北、华东、华南的消费后利乐包装的回收再利用产业链。

从1998年到2010年年底，利乐用于绿色回收的累计投入已经超过了1.5亿元人民币。这些投入包括设备采购、技术研发、人员培训等。


世博园中由牛奶饮料纸包装再生而成的环保长椅

回收新试点

在中国，饮用后的牛奶饮料纸包装循环再利用工作面临的最大难题是回收。

再利用技术的创新仅是“天平的一端”。创建经济上可行的回收产业，还取决于消费者是否能积极参与，并回收充足的废弃纸包装。长期以来，利乐持续投入，坚持不懈提升消费者的环保意识，清晰传递“回收关乎每个人”的理念。在中国，利乐公司与地方政府、非政府组织、再生企业、回收机构及学校通力合作，建立起纸包装回收及再生利用的可持续价值链。近年来，中国纸包装回收事业发展迅速。


形形色色的利乐包装再生制品

来自利乐中国公司的最新消息，到2010年年底，利乐包装在华的回收量达到7万吨，一吨相当于10万个250毫升标准的利乐包装的话，折算下来大概有70亿个纸盒。

这是非常大的增长。

利乐从1998年起就做复合纸包装的回收，2004年回收量仅为136吨，到2009年底，提升到了44893吨，相当于44亿包，回收率接近15%。

尽管利乐包装在华的回收比例增长很快，但是放眼全球，利乐包装的平均回收率在30%左右，欧盟个别国家则高达70%以上。这意味着利乐包中国回收率依旧不高。

有业内人士分析，利乐包装回收难，既有价格因素，也与消费者的分类回收意识不强有关。比如，中国消费者通常把厨余垃圾和无菌纸包装等混在一起，使无菌纸包装在回收时难以被分拣，这也为后端的再处理增加了难度，甚至埋下了隐患。同时，在国内，很多消费者对“可回收”的理解还停留在等同于“可卖钱”上。

有计算显示，有回收利乐包装业务的废品回收公司，每吨利乐包装的回收价格约在900元至1000元，即每一个250毫升的利乐包装的回收价格在1分钱左右。这样低的价格，让很多消费者没有热情参与分类回收利乐包装。

此外，回收利乐包装还需要消费者喝完饮料后挤干空气，最好把里面冲洗干净，以防止残余饮料变质。很多人觉得这种回收方式麻烦，就干脆扔掉，或者混在其他纸制品里卖给回收摊点。有业内人士认为，相关部门的推广、宣传，以及消费者主动提高环保意识，是进一步加强饮料食品软包装分类回收的关键。

根据中国的实际情况，利乐公司制定了市场化的、可持续的再生利用发展思路：通过帮助消费后利乐包装的回收再利用的技术研发，支持建立回收再利用工厂，推动形成可持续的回收再利用体系。并积极与教育科研机构和企业进行技术创新合作术，以降低回收成本、增加再生产品的价值。此外，利乐中国还积极进行环保回收的社会宣传，支持政府相关工作，全面参与产业链中的各项环保工作，大力倡导垃圾分类，通过多种形式的宣传教育活动，如拾荒者培训、消费者回收教育等，增强垃圾分类意识，传播环保理念。

2006年到2007年，利乐两度与回收企业合作，在北京举办拾荒者及保洁员回收培训，覆盖百余个社区；从2007年起，利乐连续三年在北京的多所小学开展“绿色生活 从我做起”牛奶饮料纸包装回收教育活动，宣传垃圾分类知识，倡导回收利用纸包装；2008年5月，利乐捐赠的百米环保长椅落户国家奥林匹克森林公园，这些由12万多个废弃的利乐包装再生而成的长椅，体现了循环经济的理念，而且对普及环保知识、提倡环保行动具有生动的教育意义；2009年6月，利乐在上海举办“绿色世博‘椅’我为荣”——牛奶饮料纸包装社区回收大行动，活动最终吸引585个小区的居民积极参与，总回收量达到113吨。

在垃圾的分类回收上，利乐中国已经做了一系列推动，包括扶持相关回收企业建立回收点，在北京、上海等大城市帮助建设垃圾分拣中心等。

很多资源，如果只是从个体来看的话，可能不被当作资源而被浪费。比如瓶盖，消费者觉得不能卖钱，就随手丢掉了，但是如果通过垃圾分拣，有大量的瓶盖分拣出来，一大堆的瓶盖就完全可以形成资源，可以再生制成其它的塑料制品。

目前，利乐在上海已经有一家垃圾分拣站，今年在浦东，另外一家计划能建成。北京也已经有一个垃圾分拣站投入使用。

比如在北京，利乐主要借助政府部门的物资回收体系推动回收，此外还为回收企业出谋划策，采取灵活有效的回收方式，如支持回收企业，以一些物业管理相对成熟的小区为依托，设立了垃圾中转站，覆盖周边10-20个小区，这样既方便集中回收利乐包装，又可以减少运输成本；此外，利乐还支持回收企业还与品牌物业达成合作，由这些回收企业厂专门负责该物业公司旗下管理社区的垃圾回收。

政策“口袋”收紧 外企抢搭合资“末班车”

本报记者 杨小林 北京报道

2月14日，西方情人节。这一天，通用全球CEO到访中国，引起国内媒体极大关注。不过，极少人注意到，印度塔塔汽车集团CEO卡尔-皮特·福斯特(Carl -Peter Forster)也在这一天造访中国，他低调地“坐着私人飞机”拜访了数家中国的潜在合作伙伴。

一周后，长城汽车的高层向记者证实，塔塔集团高层到访了长城汽车位于天津的新基地，并就捷豹路虎合资国产项目，与长城汽车董事长魏建军进行了洽谈。

时下，关于捷豹路虎欲在华寻找合资伙伴的各种传闻已经满天飞，但是在产业政策严控新增汽车产能的大背景下，以新增合资项目和新增产能双重名义去挑战政策“红线”的合资项目，能在多大程度上闯过政策审批这一关，从目前来看的确还要打个不小的问号。



在国产大门外跃跃欲试的捷豹路虎能否冲破合资政策现有的藩篱还要打个不小的问号

IC/供图

抢搭合资“末班车”

“我不能跟你透露任何消息，相关情况请你去问长城汽车。”天津泰达开发区投资促进三局汽车科科长邹芳芳，正是负责跟进“长城-捷豹路虎”合作项目的一名地方官员。上周在接受记者电话采访时，邹确认了捷豹路虎正在和长城接洽的消息，不过她本人拒绝提供更多详细信息。

在此之前，捷豹路虎还接洽了安徽芜湖的奇瑞汽车，双方一度传出“好事将近”的各种利好消息。而塔塔高层转而造访长城汽车天津基地，则让奇瑞与捷豹路虎合资项目平添了更多不确定性因素。据知情人士披露，在离开天津后，塔塔高层旋即飞赴芜湖，与奇瑞高层继续谈判。

> 尽管面临的政策风险未卜，但急于国产的捷豹路虎和斯巴鲁已经在路上

作为与捷豹路虎传出“绯闻”的两大潜在伙伴，奇瑞和长城各有优势：民营企业长城是以制造SUV和皮卡起家，这与路虎专业生产豪华SUV的产品定位颇为契合；而拥有国资背景、被政府树立为自主品牌典型的奇瑞，则拥有长城等民企不可比拟的政府资源优势，在项目审批上显然更有把握。

时下，塔塔集团CEO福斯特所面临的抉择，就是尽快敲定合资伙伴，以便双方的合资项目能够搭上政策审批的最后一趟末班车。

记者了解到，与捷豹路虎面临同样抉择的，还有富士重工旗下的斯巴鲁汽车。最新消息披露，斯巴鲁母公司富士重工正在与包括奇瑞在内的多家企业秘密接洽，其详细的国产计划最快有望在下月揭晓。

记者了解到，为了尽快促成国产项目，富士重工在国内展开了一场远比塔塔集团范围更大的“外交攻势”。从与一汽、上汽和北汽等国内前五的汽车大集团，到奇瑞和力帆等中小企业，都在富士重工在私下秘密接洽的合资谈判对象。记者掌握的最新消息显示，在这场项目争夺战中，奇瑞最终与斯巴鲁牵手的概率最大。

“的确有几家日本供应商来考察过，但是迄今为止，他们也没有表示过明确的投资意向。”大连市保税区管委会负责招商项目的一位人士近期在接受记者采访时表示，到目前为止，尚没有接到奇瑞有合资项目要正式落户大连的官方消息。

在业界传出奇瑞斯巴鲁可能在大连设厂之前，奇瑞早在2009年便在大连启动了新的乘用车基地，这在某种程度上为奇瑞斯巴鲁项目的未来落户，铺平了道路。

“虚掩”的合资大门

“虽说行业主管部门并没有完全关上合资大门，但是也只是留下一条极小的缝，现在再上合资项目能通过审批的概率真的不大。”一位接近国家发改委和工信部官员的知情人士上周告诉记者，合资项目能否通过审批不仅要看企业实力，更多时候还要靠人脉关系，有时甚至是运气。

“作为地方政府，我们肯定会千方百计地支持新项目落地，但是涉及到需要诸如国家发改委等国家部委批复的大项目，我们也只能尽力而为。”记者上周在采访大连市和天津市政府有关部门时，得到了这样的答复。可靠消息称，长城-捷豹路虎合资项目与奇瑞斯巴鲁合资项目，分别落户天津和大连的概率很大。

另据记者采访了解，除了捷豹路虎和斯巴鲁这些已明确将合资计划和本地化生产纳入日程的外资企业外，诸如保时捷、雷克萨斯、英菲尼迪和雷诺等更多的“围观者”，从未来趋势看也大多要选择本地化生产这条路。而按照我国汽车产业的现有政策，单纯CKD之路早已被堵死，只剩下合资生产这“华山一条道”。

“如果捷豹路虎和斯巴鲁都成功‘闯关’实现国产，这些同样向往在中国市场大展拳脚的进口高档车品牌，肯定也会应时而动。”资深汽车行业分析师张志勇说。

保时捷CEO马蒂亚斯·穆勒就在母公司大众集团尚未表态的情况下，公开了其要在中国生产保时捷的愿望。穆勒上周在接受欧洲当地媒体采访时明确表示，保时捷正考虑借助大众在全球扩张之机，实现在中国和美国投产旗下的汽车。对此，大众中国方面拒绝置评。

在跨入合资大门之前，捷豹路虎和斯巴鲁已经在中国市场取得了相对“诱人”的销售业绩，但他们显然并不完全满足于此。尽管面临的政策风险未卜，但急于国产的捷豹路虎和斯巴鲁已经在路上。

收紧的政策“口袋”

据行业观察人士分析，无论是对于捷豹路虎还是斯巴鲁而言，找到“情投意合”的合作伙伴只是国产计划走出了“万里长征第一步”，更具决定性的挑战还在于后期项目的政府审批上。“合作谈得再好，政府审批一旦通不过，一样白忙活。”

不久前，国家发改委提出了从四个方面严控汽车产能过剩的新举措。其中一条明确，对企业扩大产能和异地建立分厂备案时，有关部门将考虑企业的产能利用率、土地利用率、企业品牌、开发创新、生产新能源汽车以及兼并重组等条件。上述政策表述被行业人士解读为企业扩产或上马新项目的“充分必要条件”。

在这个问题上，现实似乎没有让捷豹路虎和斯巴鲁们乐观起来的理由。虽然最终合资伙伴仍在甄选中，但按照企业各自披露的投资规划，捷豹路虎和斯巴鲁一旦启动合资项目，由于所涉金额巨大，均需上报国家发改委，因此在项目审批上必须获得发改委等国家主管部门的首肯。

“这个难度确实比较大。”一位接近发改委和工信部的人士分析道，目前整个全球汽车产销不过7000万辆，而粗略统计一下中国现有的汽车产能(加上已经上马的在建产能)，到“十二五”期末，中国汽车的产能储备已经超过4000万辆。“主管部门不会坐视行业出现严重的产能过剩。”

据记者了解，为了严格控制新增产能，主管部门已经为企业扩产和新项目审批设置了诸多“不成文”的附加条件。例如，推动区域性的兼并重组、上马节能环保或新能源汽车项目、制定开发自主品牌的规划等。“符合条件的要素越多，整体项目成功获得批复的概率就越大。”

上述观察人士分析称，腾中重工收购悍马计划流产、长安福特马自达拆分计划被“驳回”以及至今悬而未决的一汽-大众南方工厂项目，问题都出在项目上报政府审批这一环节。对比之下，广汽菲亚特合资项目之所以能在一年之内获得批复，在很大程度上也跟广汽大力推动广汽长丰、广汽吉奥登区域重组有关。

如今，在中国市场门外跃跃欲试的捷豹路虎和斯巴鲁们，能否借助中方合作伙伴的“一臂之力”冲破合资政策现有的藩篱，仍要拭目以待。

收购海外变速箱厂 北汽自主突围

本报记者 刘晓林 北京报道

在低调运作了近半年后，北汽对瑞典威格尔变速箱厂的跨国收购被北汽集团总经理汪大总“无意间”透露了出来。北汽方面随后正式对外宣布，北汽集团以约3100万欧元成功收购瑞典威格尔变速箱厂的全部设备装备及技术文件。继整车开发和自主动力总成之后，北汽的变速箱生产能力也将实现“零的突破”。

在这一消息发布的三天后，北汽中高级轿车基地正式奠基，今年年底前，在萨博基础上开发的自主品牌中高级乘用车就将在这个基地下线。

不过在汪大总看来，这些都只是第一步，但一条开放式的发展路径已逐渐清晰。

二次跨国并购

对北汽而言，收购瑞典威格尔变速箱厂意义重大。“由于历史原因，北汽很长一段时间内并不具备乘用车变速箱生产能力，尤其是中高端轿车变速箱的生产配套能力。”北汽集团副总经理、北汽动力总成公司总经理马童立表示，北汽此次收购的对象——瑞典威格尔变速箱厂隶属于德国威格尔集团，其前身是萨博变速箱厂，主要为萨博、雪佛兰和别克君威配套，在欧洲手动变速箱生产企业中处于领先地位。

作为此次收购的带队者，汪大总表示，此次收购包括了所有硬件和软件的资产，而且囊括从制造环节到产品领域的所有知识产权，收购完成后，该变速箱厂的所有资产都将运回国内，消化改造成北汽自身的变速箱开发及生产能力。

在收购威格尔变速箱厂之前，北汽在整车生产的另外两大核心技术已在收购萨博所得的基础上获得先行突破。去年年底，在萨博9-2、9-3平台基础上打造的自主品牌中高端轿车的工程样车已经下线。今年1月，在北汽集团的动力总成分公司发动机试验室里，自主品牌2.3T汽油机一次点火成功，北汽方面宣告，“北京牌”汽车第一台100%国产自主件萨博发动机研制工作正式完成。

在对自主品牌核心部件国产化工作圆满实现后，北汽的自主品牌将在今年实现突破式发展。2月26日，北汽顺义中高端乘用车基地正式举行了奠基仪式。据悉，顺义基地在去年8月底开工，预计今年6月完工。汪大总透露，今年年内，自主品牌C级车就将在这里下线。这意味着，这个设计产能为30万辆的现代化生产基地从建设到投入使用将仅耗时一年左右。

业界指出，通过收购，北汽确实探出了一条后来居上的“捷径”。北汽方面表示，这为其自主研发缩短了五年时间，节省了巨额的研发成本。

按照计划，北京汽车将在充分消化吸收萨博整车技术的基础上，力争在未来三年内开发出3至4款轿车，重点覆盖中高级轿车市场。

“跨国并购是北汽实现‘外延式的开放’一个非常重要的手段”，汪大总直言不讳地说，这种模式正在探索中，今年仍将会是跨国并购力度比较大的一年。

自主品牌花开两枝

今年北汽的另一个重要焦点或许将集中在自主品牌的名称发布上。

对此，汪大总日前宣称，北汽的自主品牌将按照车型采用两个品牌体系进行销售。其中，轿车将采用同一个品牌，而交叉型乘用车则采用另一个新的品牌名称，“这个很快就会发布了”。

去年，北汽自主品牌交叉型乘用车BC306Z和经济型轿车BC301Z先后在株洲基地下线，而在北汽乘用车事业部内部，轿车与交叉型乘用车也分属不同的项目组。据悉，在渠道上，北汽自主乘用车将分为中高端车轿车、经济型轿车以及交叉车型乘用车三个销售网络。

> **3100万欧元**
>
> 北汽集团成功收购瑞典威格尔变速箱厂（前身是萨博变速箱厂）的全部设备装备及技术文件

今年1月，在北汽有限生产的SUV车型B40已经挂上了“北京牌”的标识。但内部消息称，“北京牌”也不一定会是最后的两个自主品牌名称之一。

而随着自主品牌的产品细分，北汽的9大产品平台也愈发清晰。其中，四个平台来自萨博基础，这其中，有三个整车平台是买来的，一个是共同开发的；三个越野车平台，都放在北汽有限；两个中低端轿车平台来自株洲基地。

除了产品体系的铺就，北汽产能的扩张幅度也不得不让业界侧目。去年8月以来，北汽集团先后与重庆银翔实业集团、广州宝龙轻汽展开战略合作，加上位于湖南株洲基地的经济型轿车基地以及位于北京顺义汽车城的高端自主品牌乘用车生产基地，北京汽车已然在中南、华南、西南和华北四个方位完成均衡的战略布局。

不过，汪大总透露，在“走出北京，辐射全国”的总原则下，北汽的扩张将会继续，目前在华东地区的产能布局已经在探索中。

在汪大总看来，对于北汽2015年要形成的400万辆产能而言，这些基地并不算多。汪大总透露：“北京现代三工厂正在建设，未来将达到100万到120万辆的产能；北奔三年后将形成30万至35万辆的产能；其他的都是自主产能，其中北汽福田会占到130万至150万的规模，而剩下的至少70万辆则是自主品牌乘用车的产能”。

“其中有200万辆会留在北京，北京将来的定位是北汽的经营中心、研发中心以及一般的产能所在地。在产品上，北京的布局是高附加值的产品，经济型乘用车则放在外地。”

“走出去是大方向”，汪大总表示，这也是“三年打造新北汽”的重要内容。

汽车观察

不看好路虎国产的理由

张耀东/文

中国汽车需要什么样的合资企业？

提出这个问题，似乎很不符合自由市场的精神。因为按照一般市场逻辑，应该要先问“中国消费者需要什么样的产品”，然后才能得出我们需要“能生产这类汽车产品的企业”的答案。

但中国汽车行业从来就不是一个完全自由市场化的行业，进入或者退出这个行业都要受到监管。对于外资车企，更是如此，最基本的条件就是要成立一家中方持股不低于50%的合资公司。

换句话说，若想进入中国汽车行业，就必须是中国所需要的那类企业。因此，对于想要在中国投资的汽车企业来说，搞明白中国需要什么样的汽车合资企业是必须的。目前来说就是自主品牌和新能源。

提起这个话题，是因为近来在媒体上火热的“斯巴鲁、路虎寻求国产”的传闻，甚至还有人发布了详尽的路虎国产时间表，透露说首款路虎国产车将在2012年下线。

这不是一个新消息。大约在1年以前，包括本报在内的媒体就曾多次追踪报道了此事，笔者本人也曾在不同场合听到一些坊间传闻，但我始终不看好此事，最为关键的一点就是难过审批关。斯巴鲁或是路虎国产，或许会是一个好的商业项目，但未必是中国汽车所需要的。

目前，新建汽车项目审批需要满足“硬性要求”和“隐形条件”。硬性要求就是按照《汽车产业发展政策》，新建汽车项目需要不低于20亿元投资、需建立发动机等配套项目，而建立发动机工厂，也至少需要投资15亿元。这点对于跨国车企来说，并不算是难事。

隐形条件中最为突出的有两点：自主品牌和新能源汽车。

这是中国汽车业最为关注的两个方向。按照业内通俗的理解是，新的汽车合资项目中，应该包括电动车国产、支持合资企业建立自主品牌。

这意味着，跨国车企若想在中国建立新的整车合资项目，不仅要有大资本投入，要有较高国产化率，而且在新能源等核心技术方面，也要对合资企业开放。

这还只是现行的政策。因为，从2009年起，有关部门就开始制订新的汽车准入管理条例。以目前的情况来看，虽未必会将所有的“隐形条件”都写入正式的条例中去，但在中国汽车产能整体过剩的大背景下，对新项目审批趋紧趋严是大势所趋。

如今，绝大多数的国际主流车企都已经在中国设厂，被挡在外面的多是二三流车企。

这类企业，或是以技术独特性取胜，或是靠灵活的市场战略求生。他们愿不愿意对合资企业开放技术，是否有能力达到“隐形条件”中的要求，都还是个问号。

另外，中国汽车集团的大格局已定。对于路虎等企业来说，很难找到一汽、上汽这样的国有车企巨头作为合资伙伴，也很难与这类车企保持同等的话语权。

因此，他们多把目光放在国内的二、三线车企上。但诸如长城之类的民营企业，是否拥有路虎所急需的政府关系，也是个未知数。因此，路虎等即便是通过审批，也将是个漫长的过程。若想实现2012年首款国产车下线之类的计划，除非奇迹出现。

那么，为什么还会有那么多的车企要想方设法地进入中国呢？归根结底还是市场的诱惑。中国已经成为世界第一大汽车市场，很快，也会成为路虎、斯巴鲁等品牌在全球最重要的市场。

在某程度上，能够在中国国产，就意味着销量与利益成倍增长，反之，很有可能被已经在中国国产的竞争对手所击垮。雷克萨斯被在中国大幅度国产的奔驰、宝马快速抛下，就是个鲜明的例子。

就像一扇越关越紧的大门，中国汽车准入门槛将会越来越高，抢着从门缝中挤进来的不仅仅是路虎、斯巴鲁，还可能会有雷诺、克莱斯勒、英菲尼迪、雷克萨斯……

对于这些车企，能不能进入中国的关键是，有没有一颗真正对中国开放的心。

南海工厂尚未获批 大众提速且慢

本报记者 魏黎明 广州报道

作为大众“南方战略”重要内容的一汽-大众南海工厂，至今仍在等待最后一只“靴子”落地。此前有媒体报道称，一汽-大众该新项目已获审批通过。然而本报多方求证发现，该项目截至发稿时仍未获批。

“至今没有接到（审批通过的）正式公函。”2 月 23 日，广东佛山相关部门一位官员告诉本报。“我们也不知道国家发改委为什么要拖这么久。”他无奈地说。

此前的广东省“两会”上，该省发改委负责人表示，作为广东省今年的重点建设项目，一汽-大众南海工厂将铁定在今年动工。

仍未获批

日前，有媒体报道称，自大众内部人士获悉，一汽-大众南海工厂项目已经获得国家发改委审批通过。与此同时，上海大众仪征项目也将获批。

然而，本报多方求证发现，一汽-大众南海工厂项目至今没有获得国家发改委审批，正式开工日期仍然没有确定。

上述佛山市相关部门官员告诉本报，“我们也是在媒体上看到的获批信息。”至于相关正式批文，作为该项目在佛山市主要的对接单位，“至今也没有收到”。

今年 1 月份，广东省发改委负责人公开表示，一汽-大众南海工厂在年内动工“没问题”。当时公布的《广东省 2011 年重点建设项目计划（草案）》中，佛山汽车产业基地总投资超过 183 亿元，今年计划投资 35 亿元。其中，一汽-大众南海工厂 30 万辆轿车项目及相关配套建设是主要内容。

对于南海工厂的正式落地，各方心情越来越迫切。去年 6 月，各相关方签订合作协议，广东省委书记汪洋出席。佛山市方面当时预计，当年 11 月左右可开工。然而，项目前期各项准备工作早已就绪，该项目仍然没有领到开工许可证。

“我们也不知道国家发改委为什么要拖这么久！”上述佛山市官员无奈地说。

此前，本报曾就此进行报道，国家发改委提出新项目上马必须同时满足新能源车和自主品牌车两个先决条件，二者缺一不可。大众方面，原本已计划在该工厂投产新能源车型。但上马自主品牌却让大众有点措手不及，被迫做出调整。

据德国《商报》报道，大众中国总裁倪凯铭表示，大众集团计划针对中国市场推出一款低价小型车的合资自主品牌。大众的这一新举措，正与有关方面的要求相呼应。

今年 1 月，大众在中国市场实现销量近 22 万辆，是其全球销量的约三分之一。目前，这部分快速增长的销量仍然主要来自北方市场，在南方市场大众依然是追赶者。

2009 年底，大众联合中方合作伙伴在广州车展时期发布了“南方战略”，矢志提高其在南方市场的市场占有率。其中，在广东设立新工厂便是重要措施之一。

一系列举动被认为是大众在中国加速发展的重要步骤。然而，一汽-大众南海工厂的迟迟不能开工，令大众不得不被迫减速。

加速受阻

过去的一年，大众在中国内地和香港市场一共卖出了超过 192 万辆汽车。今年以来，大众依然延续了这样的快速增长势头。

其中，在一汽-大众生产的奥迪品牌轿车，去年实现销量超过 22 万辆。截至去年 10 月，奥迪实现在中国共销售 100 万辆。自 2011 年起，大众为奥迪规划了 3 年内再实现 100 万辆销量的宏伟目标。

按照去年的业绩，也就是说奥迪必须每年保持 25%的年复合增长率，才能够实现目标。但奥迪近年饱受产能限制的束缚，部分热销车型只能进行限量供应。据悉，计划在 2013 年投产的该南海工厂将生产奥迪车型。

产能受到限制的并不只是奥迪车型。中国汽车工业协会数据显示，去年前 11 个月，一汽-大众销量达到 77.95 万辆，而同期一汽-大众总产能仅为 66 万辆。

在一个飞速增长的市场，有需求却没车卖，这不仅是一种甜蜜的烦恼，而且长此以往对品牌也是一种困扰。

在这种情况下，大众酝酿已久的提速计划来得正是时候。大众中国总裁倪凯铭早前明确表示，2011 年至 2015 年，大众将在中国投资 106 亿欧元（约 920 亿人必币）。

大众“南方战略”实施以来，效果也初步显现。截至去年 10 月，大众在华南市场的占有率提升到超过 15%，接近全国 18%的平均水平。

正当加速的关键时刻，新项目审批环节却总是不“给力”，这让大众及众多中方合作者颇为无奈。

各种猜测也不胫而走。有知情人士认为，此前大众和相关方面就此项目频频高调亮相，或许令手握审批大权的相关部门颇觉被动，因而在该项目审批上表现消极。

也有业内人士认为，国家发改委出于对汽车产能过剩的担忧，对新项目上马审批一律收紧，一汽-大众南海工厂项目刚好撞上了调控的关键时期。就汽车行业来看，自一汽-大众南海工厂项目发布以来，相关汽车新项目上马的消息确实少见。

尽管如此，大众方面和地方政府对于南海工厂项目最终通过审批仍然充满信心。大众方面相关人士透露，该项目在今年 5 月或许将出现转机。这一时间节点同时也为佛山市相关部门所认可。

在佛山，除了南海工厂项目本身已经具备随时开工的条件之外，各项围绕该项目的工作仍在紧锣密鼓地进行当中。

上述佛山市相关官员告诉本报，目前佛山市当地正在抓紧引进与大众相关的各项零部件配套项目。

> 一汽－大众南海工厂项目至今没有获得国家发改委审批，正式开工日期仍然没有确定

上海通用闪电换帅 继任者叶永明

本报记者 刘晓林 北京报道

在业界的众说纷纭中，上汽在上周二和周三连续发布了两份公告，宣布丁磊正式辞去上海汽车副总裁及上海通用总经理的职务，而现任上汽集团副总裁叶永明将接下丁磊的担子。

“丁磊的调离完全是上海市政府的人事调整”，上海通用负责人确认丁磊确实是被政府“挖了角”。但鉴于上海通用之于上汽，以及丁磊之于上海通用的重要性，这重磅的闪电换帅仍引起业绩诸多分析，而其中，继任者叶永明将采取的策略与风格最受关注。

虽然已在上汽管理第一线建树颇多，但接受如此受瞩目的一家企业，对叶永明来说，仍是职业生涯的一次关键机遇。和历届上海通用的总经理相同，如何承上启下将是叶永明必须提前规划好的。

丁磊时代

2 月 22 日，上汽集团旗下上市公司上海汽车发布了一份公告，称董事会已接受了丁磊辞去上海汽车副总裁职务的申请，上汽集团高层叶永明接任。第二天，上海通用发布媒体信，“根据工作需要，原上海汽车副总裁、上海通用汽车总经理丁磊不再担任公司总经理，调往上海张江（集团）有限公司任职。上海汽车副总裁叶永明接任上海通用汽车总经理一职。”

来自张江高科的公告称，“上海市委、市政府决定任命丁磊同志为上海张江（集团）有限公司党委书记、总经理”，同时兼任上海市张江高科技园区管理委员会常务副主任、党组副书记。

和其他汽车企业集团的高层调整略有不同，丁磊此次将彻底离开呆了 22 年的上汽体系。知情人表示，丁磊的离去有着更多来自政府层面的考量。业内人士表示，对于 48 岁的丁磊来说，此时离开上汽加盟张江，在开辟的新的事业空间的同时，也多少有些遗憾。

2005 年 1 月，丁磊接替陈虹，担任起上海通用汽车有限公司总经理一职。在此后的六年间，丁磊整合了上汽集团和通用汽车国际国内优势资源，全面推进“多品牌、全系列”和全球平台产品战略，并在自主研发方面也有所突破。

丁磊在上汽集团最耀眼的业绩就是将年产销从 2004 年的 25 万辆发展到了 2010 年的 103 万辆，六年中四度夺得国内乘用车企业销量第一。上海通用在金融危机期间的表现也被称为合资车企的范本。

“张江高科对于上海的意义，就如同中关村对北京的意义一样”，对于丁磊即将就任的新职务，相关人士如此定位。记者了解到，作为上海市张江高新技术产业开发区的核心园，张江高科技园区是国家海外高层次人员创新创业的基地，也是上海市委、市政府“聚焦张江”战略的重要载体。在张江高科技园区内，汇聚了各类企业超过了 6000 家，经过认定的高新技术企业 300 多家，研发机构 140 多家。特别是在高端芯片设计、集成电路装备、重大新药创制等领域，取得了一大批重量级的科技创新成果。2010 年，园区实现经营总收入达 1300 亿左右，同比增长 32%，工业总产值 577 亿元，同比增长 33%。


叶永明


丁磊

据悉，作为张江园区的开发主体，张江集团的高层配备得到上海市委、市政府的高度重视。而接手如此大的盘子，对丁磊来说同样是个挑战。

作为丁磊的接棒者，叶永明的经历与上海通用几位前任颇为相似，都有着在上海大众和上汽集团层面的工作经历。资料显示，比丁磊小两岁的叶永明曾任上海汽车工业（集团）总公司计划部副经理，上海汽车工业销售总公司副总经理、总经理兼党委副书记，上海大众汽车有限公司执行经理、上海上汽大众汽车销售有限公司总经理，上海汽车工业（集团）总公司副总裁兼服务贸易事业部总经理、上海汽车副总裁。

在担任上海大众汽车销售有限公司总经理期间，叶永明表现颇为出色，理顺了营销体系，并成功推行大众及斯柯达双品牌战略。在上汽集团任职期间，叶永明一手推动了上汽集团、通用汽车和上海通用汽车的三方合资，于 2009 年 12 月成立从事车载信息服务的上海安吉星信息服务有限公司，并于 2010 年 10 月再度联手，抢抓二手车广阔的市场空间，成立上海诚新二手车经营管理有限公司，进一步拓展了上汽集团与通用汽车的合作领域。

不过，在汽车业内看来，丁磊的离开和叶永明的调整只是开启了上汽人事震动的第一步，据悉，由于丁磊和叶永明的职位调整，上汽内部还将有多名高管的职务会有所变动。据称，上海汇众总经理陈德美，将接替叶永明担任上汽集团副总裁，分管服务贸易工作。

上海通用的挑战

上海通用是上汽系的“黄埔军校”已是不争的事实，从最早的胡茂元、陈虹，到 6 年前接下上海通用的丁磊，他们都凭着在上海通用的业绩在集团层面获得更多的认可和发展空间。

业内分析指出，叶永明目前的处境与丁磊 6 年前从陈红手中接过上海通用时颇为相像。急流勇退的丁磊不仅留下了接近全盛的上海通用的现有局面，也留下了众多有待延续的战略。在丁磊时代，通过对雪佛兰品牌的经营、搭载全新动力别克品牌新车型的集体引入以及“绿动未来”战略的发布，上海通用在经过 2008、2009 年两年蓄势后，在 2010 年迎来爆发。

在上海通用的规划中，“进一步发挥股东双方优势，深化‘绿动未来’企业战略，不断提升企业内部涵盖战略规划、本土研发、全球采购、三地制造、质量体系、品牌建设和销售服务等各环节的体系竞争力”是 2011 年的工作重点，而这些也将成为叶永明的入手点。

新能源汽车的规划将成为叶永明面对的第一个挑战。从 2008 年到现在，在丁磊的主持下，上海通用“绿动未来”战略提前实现了多项预设的 2012 年目标。

在此基础上，2010 年，上海通用发布了 2011–2015“绿动未来”战略，根据该战略，至 2015 年，上海通用所有车型的整体油耗将在现有基础上再降低 15%，整体性能（升功率）再提升 14%。在产品战略上，上海通用汽车将在未来 5 年推出 12 款新发动机，全部集中在 1.4L~2.5L 排量区间，先进的缸内中心直喷、涡轮增压技术和六速变速箱将在三大品牌旗下大范围的普及。作为“绿动未来”战略实施的第一年，2011 年，上海通用将批量上市别克新君越中混混合动力轿车和雪佛兰 Volt 电动车。

另一方面，随着年产销规模迈入百万辆门槛，上海通用在产品品质、供应链管理、售后服务等方面都将面临新一轮的升级。这一庞大体系的完善也将是叶永明上任之后的当务之急。而同样紧迫的还有对二、三级市场的拓展。

作为农历开年的第一起营销计划，上海通用在上周四启动了以媒体试驾为主的新 GL8 的第一轮推广活动。按照上海通用的营销规则，叶永明没有现身。但可以肯定的是，在被称为 MPV 元年的 2011 年，稳定并扩大新 GL8 在国内 MPV 市场上的竞争份额同样是叶永明上任后的一个工作重点。

2011 年，上海通用将销量目标定在了 115 万辆，同比增幅为 11%。达成这两个数字，是叶永明今年最大的目标。



一场围绕牌照的“冒险者游戏”在心急如焚的消费者和经销商间悄悄上演 IC/ 供图

疯狂的牌照

本报记者 张煦 北京报道

“什么？30 万人摇 1.76 万个车牌号？！”急于在京购车的孙先生在惊讶之余，叫苦不迭。

孙先生的家在望京，每天乘公交车赴西四环上班，原想 2010 年年底就买辆车的，但一直想等着价格降些再出手，谁知道，却等来了一纸限购令。

和孙先生一样叫苦不迭的，还有京城的经销商和二手车交易商户。由于购车指标稀缺，有车市“晴雨表”之称的北辰亚运村汽车交易市场整个 1 月份仅卖出了 2700 辆车，同比下降 30%，比去年 12 月份下降了 76%。春节期间才卖出 8 辆车。更让销售人员郁闷的是，摇号第一个月，虽然中标者为 1.76 万人，但同月的新车上牌数却不足 2000 辆。

不愿“坐以待毙”的经销商们开始谋求新的“出路”，并推出了“代客摇号”的服务，“背车族”也开始活跃起来。一场围绕牌照的“冒险者游戏”，以规则各异的方式，在心急如焚的消费者和经销商间悄悄上演。

图生意的坏主意

自北京市出台限购令开始，“代客摇号”服务的广告促销语便在手机和互联网上此起彼伏，甚至一些豪华品牌 4S 店也提供这种服务。

孙先生曾经咨询过那些提供“代客摇号”服务的经销商，他们要求消费者交纳 5000 元左右的定金，并签订“代客摇号”服务合同。合同内容包括，必须在该店买车并额外交纳 5000 元的购车服务费。而经销商则保证消费者在一定时间之内可以买到车。

业内人士称，“这根本是不可能的事，经销商想的办法，无非就是‘背车’。”据消息人士透露，经销商也是通过帮助消费者在网上申请购车指标参与摇号。但一旦在一定时间之内没有得到指标，则会找到名下有三年以上二手车的车主，由车主将二手车进行报废，这样，车主就能重新获得新车购买指标。真正想购车的消费者，则用这一指标购买新车。而新车的车主则并非消费者，仍为二手车车主。经销商会承诺，待购车人得到指标后，再进行过户。这就是业内俗称的“背车”。

早在 2005 年之前，北京就出现过“背车族”。北辰亚运村汽车交易市场总经理迟亦枫回忆称，当时，没有北京市户口的外地人购买北京牌照的轿车受限制，再加上信贷受限，所以有一些北京户口者便有偿提供其北京身份证为非京籍购车者办理登记手续。而提供身份证的人“背”下了这些车的“户口”，成为“背车族”。

2005 年 3 月，北京市出台新规再加上 2006 年北京市交管局要求机动车登记实行“实名制”，使得背车族逐步匿迹。但随着京城汽车限购令的实施，背车族又开始重现市场。

与个人“背车”不同的是，一些心急的经销商，也以企业的身份铤而走险。一位不愿意透露姓名的经销商负责人告诉记者，有些经销商在限购令出台之后，立即备案了数量车在公司名下，顺利取得了牌照。

不过由于摇到号的首批消费者目前购车行为并不多，因此，一些经销商便想出了“租赁汽车牌照”的办法，来吸引没有指标的购车者。购车者可以来店购车，并开走备案车。车辆产权所有人仍为经销商，等到购车者得到指标之后，再进行过户。

有知情人士透露，经销商将按照购买新车的价值收取牌照使用租金，金额在 100 元至 300 元不等。也就是说，经销商成了“背车人”。

除新车交易外，二手车牌照交易也暗现。

“二手车圈里有很多人都开始炒带牌车了。”从事汽车销售已经五年的张凡，此前总是忙忙碌碌，但这次限购令使他一下子清闲了许多。

张凡说自己心眼太实，因为圈里一些“活分”的人已经开始忙碌起来了。他向记者透露，对于在限购令出台之前已经进行备案的二手车如何过户和带牌销售，目前还没有明确的说法。但是有些经销商不想再等，而是将二手车高价带牌卖给消费者。

双方签订协议，如在一定时间之内无法过户，则退还相关费用。在过户之前的这段时间，车主还是二手车经销商。“大约一台二手车的价格，能比平常高出 30%吧，主要是牌照值钱。”

显然，目前市场上存在的牌照冒险，普遍都是以“背车”方式进行。在孙先生眼中，以这种方式进行交易之后，车仍不在自己的名下。而一条更为冒险的“汽车成功过户”网帖，则挑战了孙先生的心理底线。

日前，一条“无需购车指标便可进行二手车过户”的帖子在某网站上被疯传。按照帖子的方法，如果 A 名下二手车要卖给 B，可以通过四个步骤进行过户。

首先，两人议价，以 10 万元为例；第二步，B 付给 A 10 万元，A 写 10 万元借条给 B，约定日期还钱，并注明以车做抵押。之后，在约定日期过了之后，B 起诉 A，要求还钱，A 表示没钱，B 请求法院判决车辆归属自己；最终，持法院判决书过户。

有报道称，目前，怀柔法院已接到多起类似的咨询，询问能否通过法院裁判获得欠债人的车辆。“这显然是在教大家如何进行虚假诉讼，难道为了买辆车还得上法院？”孙先生无奈至极。

涉险的代价

“如果现行的摇号机制不变，按照每月新增 10 万人计算，中签率会越来越低。对于心急想购车的人来说，实在是一种煎熬。”迟亦枫说。

于是，“一个人买车，全家参与摇号”的事例层出不穷，曾销声匿迹的“背车族”又开始重出江湖。

在北京岳成律师事务所合伙人陈永学律师看来，“背车”并没有违法法律的规定。

但他承认，这类行为存在很大的风险。对实际车主而言，该车因为登记在他人名下，实际车主不能有买卖、赠与该车等实际处理行为，如果需要处理该车时，名义车主不配合，就会非常被动，甚至在日常的验车、上保险、保险事故处理中都会有很多问题。

另外，作为名义车主，如果实际购车人在使用中发生了交通事故对他人的人身或者财产造成了伤害，名义车主也要承担责任。

北京市海淀区法院杨海超同时注意到，限购令规定一人名下只能通过摇号方式取得一个小客车指标，背车人一旦后悔为购车者背车而想拥有自己的机动车，就可能要对购车者支付额外的高价补偿。这必然会引起购车者与背车人的纠纷。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊甚至担心，如果双方没有任何文字上的协议，一旦背车人状告开车人私自挪用或偷窃自己的车，开车人都没有证据来表明自己是被“背车”的。

陈永学称，像这种根本目的在于获取购车指标的虚假诉讼因为挑战司法权威，损害法院的司法公信力，严重干扰正常的审判秩序，并且浪费司法资源，影响北京市政策的实施，法院会保持警惕。

罗磊同时也承认，目前还没有任何政策来规避这类行为，“协会将就限购令实施之后汽车交易流程中各环节产生的问题向政府部门进行建议，使问题在萌芽状态时就能得到有效的遏制。”

凯泽西败走 铃木与长安继续角力

本报记者 刘晓林 耿慧丽 北京报道

日前,网上广为流传的凯泽西国产以及铃木中国再度换帅的消息,再度引发外界对于铃木在中国发展的关注。

在中国的几大汽车国企的合资阵营中,长安是最霸气外露的一家,而在长安的合资伙伴中,铃木是最弱势的一个。正是这样的组合,决定了铃木在中国行进的艰难。

两个月前,迫切推进三网合并寻找新伙伴的樽本浩司离去了,成就了铃木中国"三年连换三任总经理"的高层更迭记录;同时,进口车凯泽西也在中国折戟。铃木在中国的"统一梦想"再次走向迷雾中。

据称,手握长安铃木和昌河铃木两家合资公司,却可以拖延整合的长安已经传出话来:要想并网可以,必须白纸黑字写清楚——并网后铃木不能在中国再找第二家合作伙伴!



强势的长安是横亘在铃木实现统一梦想道路上的最大障碍 IC/供图

在这种情况下,日前传出的"凯泽西将在长安铃木国产"成了一个微妙的信号,进口凯泽西的不争气让铃木在与长安的博弈中再失一局已是事实,铃木的"统一"持久战将在2011年如何演变耐人寻味。

不过在接受本报记者采访时,铃木中国方面明确否认了凯泽西即将国产的消息,且表示不会放弃之前一直努力推动的并网,不久后,铃木中国还将在上海开设第一家独资直营店。

"凯泽西模式"的失败

2011年中国农历新年刚过,网上就流传出一份铃木今年将在中国投放的国产车型目录,铃木在华两家合资企业长安铃木和昌河铃木分别获得两款新车,其中,中级车凯泽西赫然出现在长安铃木一栏中。

"我们没有听说这样的计划",铃木中国相关人士否认了这一消息。

2010年7月,凯泽西肩负着铃木中国的厚望进口上市。"我们希望进口凯泽西的年销量能够尽快达到10000辆,在这个基础上,希望凯泽西能够转入国内生产。"时任铃木中国总经理樽本浩司信心百倍。但最终北京市场月销量仅为个位数的市场反应却让铃木陷入了巨大的尴尬中,这也成为樽本浩司离职的主要原因之一。

记者在铃木中国的网站上看到,第一条新闻就是"凯泽西现金优惠4万元",市场上,凯泽西的最低价已跌破15万元。对于铃木中国来说,进口凯泽西成了一个"鸡肋"产品。而按照铃木中国当初的计划,凯泽西的热销不仅是提升品牌市场份额的重要途径,也是其与长安博弈、实现在华三网合一的重要筹码。

"我们的目标是,到2013年,能够完全实现铃木在华的三个产品销售渠道——长安铃木、昌河铃木及铃木进口车销售网络的1200多家4S店的并网销售。"凯泽西上市发布会上,樽本浩司雄心勃勃地宣布。

实现这一目标的第一步是:借助凯泽西的成功,铃木中国的进口车业务将可以快速铺开,并最终以建立独资直营店的模式与长安抗衡。在这种模式下,铃木将逐渐实现合资车型和进口车型并网销售的终极梦想。

据悉,铃木原计划今年仅在北京就要建立6家进口铃木的直营店。

凯泽西被赋予的另一个重任则是扭转铃木进口车的低迷局面,近几年来,进口车品牌基本都在中国赚得盆满钵满,但铃木旗下入华多年的超级维特拉和吉姆尼销量却一直不温不火。

樽本浩司在2009年上任时就宣称,自己的使命是"把铃木这十年来在中国的不好数据改掉",而首要目标就是要打破吉姆尼和超级维特拉两款车半年仅卖出1500多台的尴尬。

去年3月,铃木中国在上海成立分公司,将包括销售部门在内的相关职能部门迁到了上海。"上海分公司成立后,铃木中国在进口车的业务管理上进行了加强。"铃木中国相关人士表示。

樽本浩司表示,将凯泽西引进中国市场,除了拉升铃木的品牌形象,树立全新的口碑效应外,他也希望凯泽西能够拉动起铃木在华的整体销售数字。与此同时,樽本浩司在任期间还专为吉姆尼的宣传而展开多次媒体沟通。

但凯泽西的表现宣布这一计划失败。业内分析指出,无论并网的博弈,还是市场份额和品牌形象,进口车都是铃木与长安制衡的主要筹码,但目前凯泽西已经削去了半个筹码。

绑定长安?

强势的长安是横亘在铃木实现统一梦想道路上的最大障碍。但目前,绑定长安,似乎成为铃木唯一的选择。

2010年底,上任仅一年多的樽本浩司离开了铃木中国,接任樽本的是一头白发的山本克朗。与前两任相比,樽本的任职时间并不算短,但最终和前任一样,栽在了渠道并网的路上。

截至2010年1月,铃木在日本的累计销量达到2000万辆,自此,铃木成为日本首个进入2000万辆俱乐部的小型车专业制造企业。但在中国拥有"三个公司"的铃木2009年4月–2010年4月在华总销量仅为26万辆。

铃木在中国发展得不理想,这是一个公认的事实。在同为金砖四国的印度市场,铃木是最成功的外资品牌,其在印度的合资企业马鲁蒂铃木公司多年牢牢把握着50%的印度汽车市场份额。

但在中国市场,铃木却遭遇严重的水土不服。两家合资企业长安铃木、昌河铃木起步均不晚,却一再错过中国汽车行业高速发展的良机,除了长安铃木早期推出的奥拓有过短暂辉煌后,两家合资公司后续推出的产品,均难言成功。在这种情况下,大力整合成为铃木中国开出的药方。

而铃木与合作伙伴长安的"梁子"正是在双方各自的"迫切变革"中结下的。2009年11月,兵装集团重组中航集团旗下的汽车资产,昌河铃木被纳入新长安,这一整合使得新长安成为铃木在华两家合资企业的中方统一掌控者。

在两家合资公司成为"一家人"后,铃木萌发了直接促成合资公司合并,由此腾出一个合资名额,再寻一家合资伙伴开拓中国市场的期待。而长安集团总裁徐留平当时也曾明确表示,肯定会重组这两个铃木合资企业。

与此同时,为了更快的扭转在华局面,铃木再次换帅,樽本浩司接替桥本俊明就任铃木中国总经理。这位没有任何在中国工作经验的日本高层走马上任伊始,就旗帜鲜明地提出其就任后的第一项任务就是继续推进进口车与国产车的并网。

2010年初,长安启动了对昌河铃木的整合。原长安福特执行副总经理邹文超出任昌河汽车董事长,原长安汽车销售公司副总李黎调任昌河任总经理,同时,哈飞和昌河均可以使用长安汽车标识。

但所有的整合就止步于此。在洞悉了铃木欲另寻合作伙伴的打算后,"不整合"的拖延政策成为新长安的回应。

2010年7月初,樽本浩司主动向媒体表态:"铃木汽车正在与多家公司接洽,计划在中国成立一家新的合资公司。"随后便爆出铃木已与大众、上汽接洽,商谈三方合作的消息。

事后证明,铃木的单方面行动激怒了长安,"如果铃木一定要寻找第二家合作伙伴,长安汽车集团方面将终止对长安铃木和昌河铃木的资源整合。"

一个月后,中国长安汽车集团董事长徐留平在接受媒体采访时明确表态,不支持铃木在中国找第二家合作伙伴。"对于铃木在中国再找一个合作伙伴的事,我们已经和铃木中国公司对接了,希望他们澄清一下,从国家产业政策来说不允许,另外从铃木本身来说也没有这种可能性,所以铃木还是要和长安一心一意把中国市场做好。"这句透着"威胁"的表态也宣告铃木在中国的布局将暂时定格。

> 在合作关系未达成共识的情况下,铃木在中国设定的任何目标都难以达成

自此以后,铃木中国在中国市场更加小心谨慎。但合资公司合并的搁浅并没有浇灭铃木的统一梦想。铃木中国开始加大对渠道的整合,而这一时期上市的进口车凯泽西便成为了铃木实现曲线救国的平台。

在业界看来,三年内铃木中国换了三任总经理、中级车凯泽西匆忙上市,都充分表明了铃木对于中国业绩的不满以及加快发展的急切心态。时至今日,虽然凯泽西败走进口车市场,但在中国市场上势单力薄、没有话语权的铃木是否心甘情愿地将自己的未来彻底与长安绑定在一起,尚不是十分明确。

即使在离任前的几个月,樽本浩司仍表示:"昌河铃木与长安铃木的总公司合为一体的重组计划正处于商讨阶段,预计将会分阶段地进行调整,但具体的进度和时间表方面尚无法透露。"

可以肯定的是,同样对与铃木合资企业业绩感到不满意,且在这场合资博弈中居于主动地位的长安汽车集团,不会轻易答应铃木在中国另寻新欢。

这种僵持成为山本克朗在中国职业生涯的起步状态。但值得玩味的是,与迫切而激进的樽本浩司不同,这位继任者似乎选择了稳妥路线,对于铃木与长安之间的纠纷表现淡漠。

在已接受的媒体采访中,山本基本不提渠道整合之事,并坚决否认铃木有意在华寻找长安之外的第二个合作者,表示目前一切工作重心都是和现有合作伙伴搞好关系,呼吁中国政府给予小排量汽车更多的支持。

2月24日,铃木中国有关人士在电话中表示,不久后,将在上海开设第一家独资直营店。这也意味着,不管是否在中国寻找第二家合作伙伴,铃木方面都不会放弃"三网合并"的计划。

在业界唏嘘铃木中国妥协了的同时,知情人士也透露,长安目前也并非不想整合长安铃木与昌河铃木,毕竟两家合资企业地位近年越来越边缘化,整合资源对各方都有好处。但长安方面依然坚持"整合可以,但前提是铃木保证不在中国另寻其他合作伙伴"。

2011年初,铃木集团董事长兼CEO Osamu Suzuki在新车发布会上称:"目前,我们的竞争对手在中国销量已经接近100万辆,甚至有的接近200万辆。如果我们的销量达不到50万辆,我们在中国市场将无法生存。"但他表示,目前还没有制定达到这一目标销量的具体营销计划。

在合作关系未达成共识的情况下,铃木在中国设定的任何目标都难以达成。



欢迎订阅2011年《经济观察报》,全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅,邮发代号23-327
征订电话:11185 报社咨询电话:010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期,订阅用户专享。
理性,建设性
经济观察报
The Economic Observer

电动车路考

本报记者 耿慧丽 实习记者 陈晓伟 北京报道

你愿意买一辆纯电动汽车吗?对于这个问题,除了少部分环保先锋人士,大多消费者都会给予否定答案。但如果是以每天100多块钱的价格,租一辆外形很“拉风”的纯电动车,或许会有不少人跃跃欲试。

不过租这样一辆可在朋友面前吹嘘“完全零排放”的电动车也得做好心理准备。首先,它的空间不像传统汽车那样宽敞,因为车身上装了很多电池组;其次,开电动车,生活范围就要受到一定限制,充一次电最多只能跑100多公里,每次充电需要4–8小时,即便是幸运地遇到了快速充电站,也得至少充半小时。

尽管电动车还有这样那样的缺陷,越来越多的车企还是把他们的电动车由试验场推向城市的马路。有在特定区域小范围示范的,有放到公交线路上实际运营的,有投放出租车队的,还有招募私人车主随便开的。

2012–2013年,是大多车企巨头设定的量产电动车面世时间。眼看推出量产电动车的时间节点一天天临近,车企巨头已经不再满足于单方面展示自己的电动车,而是通过示范运行、租赁、试乘试驾等多种方式推动其上路。除了进一步积累电动车实际运行的数据之外,还有更深的一层目的:与消费者形成交集,试探消费者反应、了解其使用习惯、调动消费者对于电动车的热情。

各大车企电动汽车上路表

汽车厂商	量产时间	主要车型	示范活动
BMW	2013	MINIE ACTIVEE BMW i3、BMW i8	>2008年年底,MINIE在德国、美国和英国陆续开始实路测试 >2011年2月22日,MINIE在中国开始路试 >2011年底,ACTIVEE将进入中国及其他主要市场进行实路测试 >近期,宝马将在中国街道上投放50辆MINIE电动汽车,开展为期数月的实路测试活动
TOYOTA	2012	RAV4EV IQ	>2012年,在日美市场投放基于“IQ”的纯电动车型并与美国泰斯拉汽车共同开发的“RAV4EV” >参与日本政府制定的“下一代汽车”计划
GM	2010	雪佛兰Volt 新赛欧	>2010年,两辆量产版通用雪佛兰Volt以贵宾服务用车的身份,亮相上海世博会 >世博期间,三款以中文名字命名的“EN-V”电动车亮相展出 >2011年,雪佛兰Volt将被引入中国市场
NISSAN	2010	日产聆风	>已经与超过50个国家、地区和组织签订了联合推动电动汽车发展的合作协议 >先后与武汉、广州两个城市签署电动车推广合作协议 >2011年,日产将在武汉投放25辆纯电动车进行示范运行
VW	2013	E-UP 高尔夫	>世博期间,大众为其旗下的电动车E-UP举行了首发亮相与试驾活动 >2011年,大众将推出500辆电动高尔夫来扩大电动车的测试车队

MINIE 的尝试

2月22日,来自北京的15位车主接过MINIE的钥匙,成为MINIE中国实路测试的第一批用户。3月初,来自深圳的10位车主也将拿到MINIE电动车的钥匙。接下来的5个月中,这25名车主将亲自体验这款零排放纯电动车的性能,并将自己的使用习惯、用车感觉等信息反馈给宝马MINIE实路测试项目的工作人员。

去年10月,宝马集团在MINI中国的官方网站上启动了针对首批私人用户的招募,短短一周内,就收到20000多份有效申请。“消费者积极参与的热情超出我们的想象。”宝马中国人士的话语中充满惊喜。

2007年,宝马集团设立了名为project i的新研究部门,该研究部门的首个任务是开发一系列适用于拥挤城市交通的车型,MINI E就是它的第一个研究成果。该车于2008年的洛杉矶车展首发,而后开始在德国、英国、美国的部分城市进行不同项目的测试,目前已经有600多位消费者参与了测试。中国是该项目实路测试的第四站,将有50名私人车主参与测试。

在这些热情参与的消费者心目中,如果不考虑电动车的一些不便之处,这也是一个很划算的“买卖”,花2万多块钱,可以开将近半年的MINIE,平均日租金100多元。而在租车公司,MINI车型的日租金则要800元左右。

MINIE并非真正的量产车,只能乘坐两人,因为后面一排座椅的位置要用来放电池。在某种程度上来说,MINIE实路测试这样的活动,是一场别出心裁的“秀”,即借助MINI这样吸引人眼球的车型,以极其优惠的价格,提升消费者对于电动车的兴趣。

“之所以选择MINI品牌的车型作为电动车的测试车辆,主要是考虑这个品牌更具都市性,其爱好者更用于尝试新鲜事物。”宝马中国电动车项目相关负责人如是说。

通过MINIE的实路测试,宝马集团希望积累电动车实际上路后的数据,了解中国市场和道路的具体情况,了解用户对电动车的反应以及用户对纯电动车的使用习惯等,为下一步量产车型的推出做好准备。

根据计划,2013年,宝马将推出“超大城市汽车”(Megacity Vehicle),这是一款为大都市量身定制的交通解决方案,也将是宝马集团第一款量产纯电动汽车。就在MINIE中国实录测试正式启程的前一天,宝马集团在德国慕尼黑总部发布旗下一个全新子品牌BMW i。这个继劳斯莱斯、BMW和MINI之后的宝马集团第四个品牌,将致力于发展新型节能环保汽车。

打消疑虑

习惯了传统汽车的消费者仍对电动车这一新事物心存疑虑。对于厂家来说,在实现电动车量产前,仍然需要到消费者实际的使用环境中进行验证,并以此来提升自己以及消费者对于电动车的信心。

事实上,除宝马外,其他车企也在想方设法推动自己的电动车“上路”。

去年5月,总部位于深圳的比亚迪汽车向深圳市提供30辆e6纯电动车作为出租车。随后,杭州、海南等城市的街头,也开始出现众泰、海马等车企的纯电动出租车。

科技部2009年牵头启动的“十城千辆”节能与新能源汽车项目,目前已有25个城市参与,多家中外车企提供大巴、轻客、轿车等不同车型,均已开始上路。如果按照每个城市1000辆参与示范车型中有100辆电动纯电动轿车的比例粗略计算,中国将有2000辆纯电动车轿车跑在路上。

去年率先在日本与美国正式推出量产电动车LEAF的日产,计划2012年面向全球销售其量产电动车。近年来,日产已经与超过50个国家、地区和组织签订了联合推动电动汽车发展的合作协议,其电动车目前已经在多个地区进行示范运行。在中国,日产先后与武汉、广州两个城市签署电动车推广合作协议。根据协议,2011年,日产将在武汉投放25辆纯电动车进行示范运行。

2010年年底在美国市场正式推出VOLT电动车之前,通用借助上海世博会的契机,向上海世博会提供了两辆VOLT电动车作为嘉宾用车,并通过采用车联网技术的电动概念车“EN–V”,向外界描绘2030年城市交通的动人前景。

日本丰田也计划2012年在日美市场投放基于“IQ”的纯电动车型,以及与美国泰斯拉汽车共同开发的“RAV4EV”,目前,丰田等日本企业都在积极参与日本政府制定的“下一代汽车”计划。

计划在2013年推出量产电动车、2018年成为全球电动车领头羊的大众,借助上海世博的机会也为其旗下的电动车E–UP举行了首发亮相与试驾活动。根据大众汽车集团董事会主席文德恩在去年日内瓦车展上披露的计划,2011年,大众将推出500辆电动高尔夫来扩大电动车的测试车队。

在国际车企“走进来”的同时,比亚迪、奇瑞等国内自主品牌汽车也有计划将其电动车“推出去”。比亚迪已经将其电动车送至美国进行实路测试。今年年底,奇瑞计划将基于S18平台的电动车送至美国、德国等城市参与示范运行。

从众多车企推动电动车上路的情况看,公交大巴、出租车等行驶里程固定、道路条件可控、便于安装充电设施的示范运行,厂家更为积极,也敢于投入大批车辆。而面向私人用户的使用,厂家还处于小心翼翼的试水阶段。

通过电动车实际上路,厂家也发现,尽管消费者对于电动车的性能还不尽满意,但体验后对于电动车的疑虑明显减少。宝马MINIE全球600多位测试用户,大多给予了积极正面的评价,认为其颠覆了以往关于电动车的诸多传统观念。在德国柏林的实路测试中,90%的车主认为MINIE能够满足其日常出行需求,66%的车主认为MINIE的动力性、灵活性可以与传统汽车相媲美。

当然,对于汽车厂家来说,推广电动车不仅仅是消费者认可那么简单,基础配套的搭建需要政府部门的支持以及电力公司等更多商业伙伴的介入。

作为中德经济技术合作论坛框架下的合作研究项目,MINIE中国实路测试项目就到了国家发改委、德国经济和技术部、北京市及深圳市等相关政府部门的大力支持,国汽车技术研究中心、国家电网、南方电网则别承担了项目规划、充电设施研发与安装以及最终数据的整理分析等工作。

在日产–雷诺联盟全球50多家电动车推广合作伙伴中,也紧密团结了一批电力公司、汽车租赁公司等商业合作伙伴,其中包括欧洲知名乘用车和轻型多用途汽车租赁公司Europcar Group和德国电业RWE Efficiency。

除了电力巨头、知名租赁公司等老牌企业,一些新兴的技术方案与服务公司也开始切入电动车运营环节,致力于打通电动车走向消费者的最后一道障碍。

为推广电动车,国内车企奇瑞汽车先后敲定了美国Better Place、赛伯乐(Cybernaut)、高瞻电动车公司(TZGEV LIMITED)等合作伙伴。除了和奇瑞在国内开展电动车推广工作,赛伯乐还将帮助奇瑞到美国、德国进行电动车运营。

成立于2009年、具有风投背景的高瞻电动车公司也计划在上海、江苏等地开设电动车租赁网点,通过与整车企业、电网公司、信息技术公司等多方机构进行合作,解决阻碍电动车快速普及的障碍,以租赁的方式推进电动车产业化。

星期三会客室

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午10:00–11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。

嘉 宾:	搜狐汽车媒体中心总监	晏成
	《国际商报》汽车周刊执行主编	张宇星
主持人:	汽车天下主持	梁洪

长城加入捷豹路虎争夺战

近日有消息称,本月中旬长城汽车与捷豹路虎就合作国产一事有过初步接触,这是继江铃、奇瑞、长安和吉利等车企后捷豹路虎接触的又一家本土车企。

主持人:关于这个消息,请第一财经的记者刘霞为我们介绍下具体情况。

刘霞:我们之前得到消息,2月14号路虎的高层参观了长城的工厂。随即,我们就此事向长城方面求证,长城方面证实双方的确在某些层面上有过接触。但长城方面也透露,双方今后到底以何种方式合作,现在还存在变数,尚无定论。一直以来,长城对自身的基本定位是发展自主品牌,但也不排除与国外企业进行合资。在与捷豹路虎合作这件事上,长城的态度仍然没有改变。

主持人:据你了解,捷豹路虎方面对合资的态度怎么样?

刘霞:早在去年5月份,路虎的CEO就曾放出消息,打算在中国投资一亿英镑建造汽车工厂。这个消息出来以后,他们就陆续和中国企业进行了接触。现在也正在与中国的企业洽谈中,详细的日程表还没有出来。

主持人:目前看来,捷豹路虎和长城双方还处在雾里看花的谈恋爱阶段。对于这样一个阶段,你们有何看法?



梁洪

张宇星:我认为中国的合资走了将近三十年,这是一个阶段性的过程。最初我们的目的很明确:我们要通过掌握技术、掌握管理,掌握先进的东西,但是后来迷失了,演变成为了合资而合资,似乎合资一个不够,要合资两三个才能平衡。而现在,像奇瑞、吉利、长城这样的新一代自主品牌企业,它们目的是很明确的。它们就是为了合资吗?长城汽车董事长魏建军几年前就曾说过,我们生产的是自主品牌。中方为什么要合资?为的就是要掌握相应的技术、管理各个方面的经验,而绝不是要生产外资品牌或者得到利益。现在回顾这30年,从开始很清楚我们要干什么,到后来迷失了,这是大集团体制的原因。现在,我相信新一代的奇瑞、长城都是有自己原则的企业,都能够明白自己真正需要的是什么。

晏成:对于这件事我一直有个疑问,相对于斯巴鲁这个品牌来说,捷豹路虎是一个更高端的品牌,在中国的销量也会更小一些。如果它跟长城进行合资合作的话,这个销量到底能不能支撑,或者还需要使用技术合作或者代工的形式?另外,长城在这个合作里面到底能够得到什么?能够得到捷豹路虎的技术吗?这种可能性很小。作为顶级的豪华品牌,捷豹路虎一定会严格保护自己的技术,中方很难得到。如果说得到销量,即使这两个品牌都国产,它的销量就一定能够得到大幅度的提升吗?也未必。斯巴鲁还好一些,因为它比较适合普通人使用。但对捷豹路虎这种高端品牌来说,就比较困难了。当然,中国生产汽车这么多年,已经成为了全球最大的汽车市场,在制造这个层面,我们的品质还是可以保障的。

(实习记者 陈晓伟 整理)

告别上汽时代 双龙再战中国

本报记者 杨小林 北京报道

在双龙汽车中国的官网上,不断变换的依然是2010款“享御”和“爱腾”(双龙两款进口到中国的产品)广告,但是指向“双龙动态”、“经销商查询”和“试乘试驾”的二级页面已经是死链接,而网站公布的“400”招商热线,同样是处于永久的占线状态。

这似乎是韩国双龙汽车在中国发展现状的真实写照。在东家从上汽集团变为印度马亨德拉集团(印度最大的SUV和拖拉机生产商)后,双龙不得不重新开始一段进军中国的旅程。

按照上汽此前与双龙签订的合作协议,截至今年2月25日,上汽与双龙的合作将正式到期。由于新东家马亨德拉已于去年入主双龙,作为进口双龙汽车连续5年在中国市场“销售服务总代理商”的上海汽车工业销售有限公司双龙汽车中国营销部也将被去功能化,取而代之的,将是双龙在新东家支持下成立的双龙汽车(上海)有限公司。

自立山头

2011年春节前夕,一家名为“双龙汽车(上海)有限公司”的新公司,悄然进驻上海市吴中路吴中大厦9FD并开始办公。这个只够容纳几十名员工一起工作的办公场所,就是韩国人柳定奉领导的一个全新的双龙中国团队。

尽管双龙中国的人员尚未全部配备到位,但是双龙中国各项职能已经开始运作。为了尽快在华实现进口车的销售,双龙汽车将从下月起正式招募经销商。另据记者进一步了解,双龙新经销网络计划主要依托大经销商集团,并已和国内两家大经销商集团开始商谈合作。

接近双龙中国的相关人士上周告诉记者,在上汽与双龙的合作协议正式到期之前,双龙中国作为双龙汽车驻华总部的职能身份“尚处于敏感期”。但是迫于“接管新车售后服务、重建品牌信赖和消费者信心”等现实需要,双龙汽车又不得不为将来独自开拓中国市场而未雨绸缪。

“各项筹备工作都在有条不紊的进行中。”双龙中国总经理柳定奉不久前在接受媒体采访时透露,目前,双龙汽车(上海)有限公司承担的职能是韩国双龙汽车在中国的总部,为了方便管理,未来在北京还将设立北京分公司。

据悉,柳定奉已经为双龙重返中国制定了相应规划。即双龙汽车计划2年内在国内建立30–40家经销商,这些经销商将率先分布在中国的一线主要城市。与此同时,双龙今年将会向中国引入两款全新车型,据说其中有一款是房车,另一款就是日前已经在英国公布售价的城市型SUV——Korando。

双龙中国“自立山头”并且开始悄然运作,意味着此前由上汽组建的双龙汽车中国营销部已名存实亡。而位于上海市武宁南路287号的双龙汽车中国营销部,在此前5年时间里,一直是双龙汽车在中国境内的销售服务总代理商。接近上汽高层的知情人士表示,双龙中国运作成功后,上汽将不再介入双龙在华任何业务。

推倒重来

对于“二进宫”的双龙汽车而言,抛弃上汽时代在中国组建的既定销售网络,重新招募经销商并组建新的双龙汽车进口销售网,无疑是个推倒重来的过程。不过,双龙似乎想通过这种不惜代价、从头再来的尝试,来向外界展示其大力开拓中国市场的决心。

2005年,上汽斥资5亿美元正式控股韩国双龙。当年,双龙三款SUV产品——Actyon爱腾、Kyron享御和Rexton雷斯特正式进入中国市场。为启动双龙进口车业务,上汽在其销售公司旗下组建了双龙中国营销部,专门负责搭建双龙销售网络。据悉,在双方合作期间,双龙一度在全国建立了70家左右的经销商。

实际上,据记者了解,这个相对于双龙汽车实际销量而言看似“庞大”的经销商网络,在双龙中国启动之前已经流失殆尽。一位曾代理双龙进口车的投资人表示,“由于罢工事件此起彼伏,双龙进口车供应一直不稳定,加上产品本来就小众,越来越多的双龙经销商开始弃双龙而去。”

另据记者了解,由于担心上汽和双龙合作协议到期后,双龙可能因此而彻底退出中国市场。大多数双龙汽车的进口商早在去年年底前,就通过大幅度的“降价甩卖”清理了库存。因此,到今年1月,那些即便仍在经营的双龙汽车的一小部分经销商,展厅里早已无车可卖。

目前,双龙汽车在国内的保有量不高,售后服务几乎处于停滞状态。因此,双龙中国副总经理徐伯卿在接受媒体采访时不得不坦承,“双龙回归中国市场的首要任务,就是加强售后服务力度,重建消费者信心。”而要完成这个“火烧眉毛”的紧迫任务,重新招募经销商就成为当务之急。

期待奇迹

作为一开始就定位“世界级SUV专家”的双龙品牌,其2010年全球销量不足10万辆的尴尬,似乎与其过于追求高端的品牌定位极不相称。而在一年产销超过1800万辆新车的中国市场,进入中国已经超过5年的双龙汽车,实际销量也几乎可以忽略不计。

如今,卷土重来的双龙汽车,要在中国重整旗鼓,又谈何容易?

“在品牌知名度上,双龙远不及同为韩国品牌且已经国产的现代和起亚;在产品设计上,双龙产品为凸显个性而追求过于夸张的造型设计,还有主打柴油发动机的配置,也不符合中国主流消费人群的需求。”曾代理过双龙品牌的一位经销商老总,如此评价双龙重返中国后所将面临的市场挑战。

让双龙感到乐观的唯一理由,是新东家对在世界范围内加速双龙汽车的复兴计划的“力挺”。例如,马亨德拉计划从2011年起在印度组装并销售两款双龙SUV车型,并在德国加快新产品的投放和经销商网络的建设。预计到2015年左右,双龙汽车计划实现12万亿韩元的收入。

当然,也有分析人士认为,双龙要想重启包括中国在内的海外市场,一个更关键的决定性因素还在于企业自身能否健康经营。“韩国有世界上最强势的汽车工会组织,在与工会的斗争中,马亨德拉能否经营好双龙并将其成功扭亏,以此避免重蹈上汽的覆辙,还要打一个大大的问号。”

公开资料显示,在上汽收购双龙后不久,上汽曾为上汽双龙发展制定了详细的中长期战略规划,不过由于工会罢工事件此起彼伏,加上2008年金融危机冲击,上汽双龙复兴计划推进阻力重重,直到最后双龙不得不申请破产保护,并启动回生程序。



亚运城降价

本报记者 邬琼 广州报道

尽管新春优惠仍未结束，但广州亚运城位于珠江新城马会家居的销售中心却没有热闹的气氛，不再有销控表和拥挤的人群，仅有两三位看房客,整个销售中心门可罗雀。

“周末看楼的人要多一些。”亚运城销售人员对本报表示。广州市国土房管局下属阳光家缘网显示,1 月 13 日到 2 月 13 日，亚运城的签约数量为 128 套。自去年 9 月 26 日开盘至今年 2 月 22 日，亚运城已销售 4237 套，尚余 3842 套。亚运城已建好的 8000 多套房源,从网签数据上看仅仅销售过半。

亚运城方面认为，网签数据并不能反映真实的销售情况，还有部分客户已下定认购，且有部分已签约但未网签的房源数据未能反映在阳光家缘上。实际上,整个农历新年前后充斥着对房地产市场不利的政策信息,整个房地产市场情绪悲观。

春节之后，广州亚运城推出新春优惠活动,宣布亚运城实行 9.2 折优惠。

2 月 22 日，亚运城销售人员对本报表示，除新春 9.2 折优惠以外，该项目还以团购、VIP 客户等多种形式进行 9.8 折优惠。据本报统计,目前亚运城在新春优惠 9.2 折基础上最多可打 4 个 9.8 折（最大幅度达 8.5 折)。除此之外,目前亚运城部分销售人员正向购房者推荐“股东货”,部分此类房源低于开盘时价格。

亚运城的降价序幕正在拉开。

攀升的亚运城

去年 8 月,亚运城首次在广州市房博会上亮相,市场预测亚运城最终定价会在 8000—10000 元平方米。9 月 26 日,亚运城开盘定价为:媒体村起价 11000 元/平方米,运动员村起价 12500 元/平方米,定价大大高于市场预期。尽管如此,开盘当日,亚运城在市内的各销售现场依然涌进了近 4000 名购房者,1000 套房源几乎销售一空。

并且,购房者介绍,亚运城去年 9 月 26 日的开盘定价只有在 8 月广州房博会期间下定的购房者才能享受到，开盘当天下定或者购房的价格大多高于开盘价。

“销控表上无法看出来,原因是开发商按房源、按批次销售,每个批次的房源价格都较此前房源价格高。进入 10 月,亚运城所售房源的单价大多在 12000 元以上。”该购房者说。

本报亦了解到,亚运城最初推出的媒体村均价较低,为亚运城初期销售最好的部分。阳光家缘数据显示,亚运城媒体南村是当前亚运城销售最多的组团,截至今年 2 月 22 日,其共计销售 1937 套，接近该网站显示的亚运城已售房源的 45%。

“先是媒体村,然后是运动员村,最后才是技术官员村，不同组团、不同楼座的房源均按价格由低到高推出。”上述购房者对本报表示。

正是在这样的销售策略下,亚运城销售均价自开盘以来不断上涨。在其主推运动员村和技术官员村时，亚运城均价一度超过 14000 元/平方米。

“年前同等类型的房源比开盘的时候大概上涨了 1000 元/平方米。”亚运城销售人员对本报表示。

去年 10 月之后,伴随着限购和一系列政策的出台，亚运城销售开始逐渐冷却。

“市场会最终检验亚运城的定价的。”广州某房企高管对本报表示。

暗降

2 月 21 日,亚运城以 12 套签约销售成为当天广州市场的销售冠军。

此时亚运城已在悄然调整自身的价格。

2 月 18 日，即有媒体报道亚运城新春 9.2 折降价优惠的消息,但亚运城方面对本报表示:“我们自开盘以来就一直是 9 折优惠的方式推盘的,9.2 折是新春的一个活动。实际价格并未调整。”

销售人员补充说，即便是新春 9.2 折优惠之后,同等类型房源的售价依然高出开盘时期。

但随后，亚运城销售人员对本报表示,其手中有部分“股东货”。

“股东货是没有明确标价的。”该销售人员对本报展示了其手中的销控表，该销控表中前 4 页为股东货房源,与之后的房源不同,该房源没有明确标注所售房源总价。

“‘股东货’与开盘时的价格差不多。”该销售人员计算了媒体村 75 平方米及运动员村 115 平方米的两套房源的价格，其中媒体村 75 平方米的房源最终单价为 10650 元/平方米,而运动员村 115 平方米房源位置较好,其单价超过 14000 元/平方米。

按该销售人员展示的两套房源的计价,媒体村 75 平方米单位低于开盘价格，而运动员村 115 平方米价格亦较年前报价低 1000 元/平方米左右。该销售人员还表示,可以在“股东货”目前的售价基础上申请团购优惠和老客户优惠，两个优惠幅度均为 9.8 折。

该销售人员对本报表示，目前销售的技术官员村的房源大多为“股东货”。

压力

事实上,即便是有富力、世茂等五家发展商联合发展的亚运城,其依然面临压力。

去年 9 月 25 日，富力地产董事长李思廉表示,连地价、贷款利息及营销费用在内,亚运城首期推盘价格为成本价,2009 年末,富力、碧桂园及雅居乐三家房地产开发商在组成联合体后以 255 亿元的价格拿下当年全国地王,楼面地价 6400 元/平方米。

而据此前广州市对亚运城地价款规定,亚运城首期支付 102 亿元，其后按每期 76.5 亿元分别于去年 12 月 10 日及今年 12 月 10 日之前两期支付完毕。其中首期 102 亿元用以购买广州为筹办亚运会而建成的运动员村、媒体村和技术官员村 8000 多套房源。

下转 39 版

政策利空 开发商心态保守

中海声音

政策预期:政策可能会对今年的市场产生效果,对行业会有一定的影响,对需求肯定会有所压抑。去年全国销售的面积超过了 10 亿平方米,这样一个数字今年肯定不可能再突破了,因为在目前的政策环境下成交可能会有所下降,估计今年全国楼盘的销售大概在 7 亿平方米。

销售节奏:有品牌的、有实力的开发商会采取比较灵活的销售策略来应对市场环境,来达到全年的预期销售额。从整体上看,售价有很强的弹性。如果说在北京,2 千块钱买一平方米的地是平民价,那么现在卖 3 万也好还是卖 2 万也好,都是赚钱的,这就叫防守能力强。销售策略要灵活,大概就是这个意思。

投资策略:总的原则就是希望有新的投资,风险比较低,防守性比较强,成长性比较好,能够保证公司的业绩落实,保持一个平稳快速的发展。

楼盘销售情况:目前尚未有中海大规模促销消息。

保利声音

政策预期:后市政策并不明朗,但中央调控房价决心很大,可能会继续出台调控政策,市场并不明朗,但预计会受到政策影响。

销售节奏:争取存货在上半年之内达到一定销售率,能够稳定的应对下半年市场变化。

融资策略:2010 年相关融资方案未获批准,但目前房地产基金已经开始运作,并将继续努力争取资本市场融资。

楼盘销售情况:广州保利西海岸推出价格相对较低的部分房源,旗下多个楼盘在春节之后开始促销。

打折！万科又开始了

本报记者 贾华杰 北京报道

万科半夜开盘的故事又开始了。

1 月 23 日晚上 10 点 20 分左右，一位深圳购房者突然接到万科销售打来的电话。

销售人员告诉他，深圳的金色领域 1 月 26 日在宝安体育馆开盘,并特意提醒比办理“金色护照”时说的优惠幅度还要大。销售人员提醒他带上身份证原件、“金色护照”、银行卡,以便当场交购房定金。金色领域目前的销售均价在每平方米 3.7 万元左右。

这位购房者觉得，房地产调控有效果了。

万科价格战已经打响，虽然这场战争的规模尚小，尚未在一线城市中展开。

2 月 14 日,沈阳万科在沈阳几家主要的报纸上打了整版广告,“假如只买一套房,万科就是你的选择”,为了让自己成为沈阳人心中的唯一，万科祭出了价格杀手锏,给出了 9.7 折扣。

“万科又开始了,赶紧研究对策。”金地沈阳公司的人感叹,“回忆 2008 年的时候，登了多少次报纸广告一共就换来 5 组电话,何等凄惨,但是当年万科城仍然完成了任务。”

目前，万科正在经历似曾相识的挑战,销售量急剧萎缩,2010 年全年,万科累计实现销售金额 1081.6 亿元,2011 年 1 月份销售额 201 亿元,同比增长 221%,但 2 月 21 当日,形势急转直下，在这一天万科楼盘竟然出现成交量为零的情景。

近期,广州万科总经理张海表示,万科成交量下降了 15%，不过现在正值淡季,与去年相比下跌不明显,真正要到五六月才能看出影响。

但策略的调整已经展开，调整价格、调整户型并加快推盘速度，万科 2007 年应对危机的经验至今似乎依然有效。

2 月 23 日,万科董秘谭华杰对外表示,对于此轮地产调控,万科仍将采取快速周转、以销定产的策略。唯一和去年不同的是,为保证资金的充裕,近期将减少拿地量,以度过行业低谷期。谭华杰说，万科减少拿地主要不是从地价是否合理的角度考虑，而是为了保证资金的充裕。

> “万科又开始了,赶紧研究对策。”金地沈阳公司的人感叹

同时，西安万科正在建设建筑面积 15 平方米的公寓单位楼,在大学附近,配套大食堂,精装修。可谓是,“超小户型,直接从大学生抓起”。

万科面对政策一如既往的自信,操作手法无可挑剔，但万科一位离职高管担心,万科大象起舞的时候,在产品问题上或许应当着力更多。

王石的目标是让万科成为社会的标杆,就像苹果那样耀眼,但是侧重资本和营销的万科，在产品层面或将经受快速发展的挑战。

沈阳一位业内人士称，在沈阳最核心的青年大街上,万科 1998 年建的第一个最高档住宅项目现在二手房的价格是 8000—9000 元/平方米，而青年大街其他二手楼盘的售价大都在 12000–15000 元/平方米，万科的产品优势并没有体现出来。

更不可忽略的是，目前严峻地产调控形势较 2008 年的低潮有过之而无不及，中信建投证券分析师卢静远说,对于新开工,上半年增长没问题,下半年有变数。除了招商地产略有下降,金地不增长之外,万科、保利都表示会有增长。此外，结构性产品会下滑,区域性产品会下滑,结构性指的是高端地产,区域指的是限购区域。中心区域不会降价销售，这主要是因为一线城市供地都是以保障性为主，其他用地很少,致使商品房供应量较小。

2 月 15 日,代理商成全机构董事长全忠说:“后市总体不乐观，代理商的日子肯定会比前两年难过。从我们代理的住宅项目看，中小户型年后卖得不错,到访一次就下单的人不少,大户型、豪宅类量缩。”

市场人士认为,销售回款不畅,加上之前累积的预售监管、限制开发贷等措施,无论大、中、小型发展商均面临资金紧张的局面，作为高杠杆的房地产行业的魅力也逐步失去。

一位原万科高管称，房地产遭受严格调控，高端的城市公寓降价不会换来销售量的倍增,慢慢来,该干什么干什么，城乡结合部的高端定位产品或者定位有问题的产品无论熊牛市场,遇到销售速度不畅,都应该快速减价卖楼。

房地产信托重新活跃 开发商融资成本抬升

本报记者 周亚霖 北京报道

两个月的略微低迷之后,房地产信托重新活跃起来。2 月 24 日,卧龙地产发布了 1.75 亿元债权信托。之前,新湖中宝等上市公司也发布了信托融资公告。按照用益信托网为本报做的的统计,2 月份(截止到 2 月 24 日)投向房地产的信托计划已经达 13 款,占总款数一半的比例,发行规模或将超 20.63 亿元。

随着信托业对地产行业风险防范的提高,信托公司对地产公司融资要求更加严格。另一方面,相当部分信托公司房地产信托业务比重较大,且地产业务还是信托公司利润率最高的业务,两者依存度较高。和去年一样,业内人士认为信托还依旧是地产公司除了开发贷之外最靠谱的一种融资方式。

但同样,按照用益信托网的统计,今年 1 月份,发向房产公司的信托产品的收益率是 9.29%,而去年全年平均下来是 8.92%。显然,房地产公司信托融资的成本在提高,今年伊始,对于地产公司融资,也不是一个好的讯号。

地产企业融资方式成本比较

25% 私募股权基金

11%—14% 海外发债

13%—18% 信托

各地差异较大,和开发项目有很大的关系,基准利率上浮

5%—30% 开发贷

股票质押,还是股票过户

和 2008 年地产"拐点"时一样,今年以来一些地产公司仍然选择以大股东的股权来融资,但和 2008 年不同,一些信托公司已经不再希望地产公司仅仅是用股票来做质押,更希望的是用股票过户的方式来做生意。

据记者了解,一些大的信托公司,在和地产公司谈信托业务时,如果对方要选择大股东用股票质押的方式,信托公司都会选择要求对方用股票过户。"所有的股票的现值打个折扣,就是我们给地产公司的钱。双方定个回赎的条款,过上两年,等公司有钱了,再把股票赎走。"一家信托公司的高管告诉记者。为什么不同意股票来质押了呢?"现在地产行业的风险和以前不同了,还是过户了比较保险。"

但让记者疑惑的是,现在房地产公司的信托业务的公告,提及的都只是说将股票质押,但这位高管告诉记者,"很多公告披露不那么详细。外面的人很难知道他和信托公司之间的合同细节。"

不仅是合作方式变得苛刻,实际操作起来,难度也在加大。去年底,一家地产公司发行一个 6 亿元左右的信托,地产公司用一块一线城市的地块给信托公司做了抵押,双方约定了总资金成本率为不高于年化 12%。

但这个信托发行却低于了地产公司预期。"以前发个信托,谁做路演呀。这一次,还在上海做了场路演,才发掉的。"这家上市公司的高管告诉记者。他感慨,信托利率已经不低了,但没想到还比以前费力多了。

"有土地质押,17%-18%的利率,如果股票过户,13%-14%的利率",这样的行业水准,已略高于在海外发债的利率。尽管信托融资成本如此之高,但"纵观各类融资,在国内,不谈开发贷,性质比较相近的融资方式中,还是找不到比信托成本更低,更靠谱的融资方式",业内人士如此评价。

风雨同舟

房地产企业与信托之间,恩怨难了,可谓风雨同舟。

去年 11 月,银监会就对信托行业做了关于房地产信托的风险提示,而且在风险提示之前,还做了规范银信合作模式、实施净资本管理等措施。

12 月,包括中融信托那样在房地产信托业务量很大的公司都暂缓了房地产信托。中融信托 2010 年 12 月单月发行的集合类信托规模为 15.6 亿元,环比下降了 52%,原因在于公司 12 月份暂停了房地产信托业务。而一些更大的信托公司也表现谨慎,对记者表示"绝对不做四证不全的股权融资的项目。"

但和原先外界判断的可能会停止房地产信托不同,去年底很多地产公司只是暂缓了房地产信托业务一些时日。实际上,据业内人士讲述暂缓也只是公司自查,各家公司都要看看手中的项目是否有四证不全、项目资本金比例不达到国家最低要求等违规行为。

即便是暂缓,按照用益信托网数据统计,信托行业 2010 年全年共发行集合类信托产品 3561 亿元,较 2009 年增长了 174%;其中 12 月份发行了集合类信托产品 383 亿元,同比增长 111%,环比增长 2%。而房地产信托一直在集合类信托中占比就较重。

用益信托网的首席分析师李旸也和记者评论:"没有停止,只是有了因为有监管层的风险提示,调整下业务节奏。"

据安信证券的统计,2010 年,全行业共发行了 1921 亿元的房地产信托项目,同比增长 328%,房地产信托的发行规模在占集合类信托规模的比重由 2009 年的 34%提升至 2010 年的 51%,房地产信托占据半壁江山。房地产和信托公司之间依存度如此之高,显然,2011 年,信托还会是房地产公司最重要的融资方式。

地产公司发债窗口或重启

本报记者 周亚霖 胡中彬 黄利明 北京报道

记者从接近证监会人士处独家获悉,关闭的地产公司发债窗口或将重启。

一位证券公司副总裁告诉记者,他近期和证监会相关人士做了交流,得到一个信息,符合条件的房地产企业公司发债可能会放行。这一消息,得到另一家上市的地产公司副总裁和一位投行人士的证实。

> 在券商投行圈子里,地产公司的股权融资、发债操作难度非常之大是得到共识的

三位业内人士都认为,因为现在股权融资不被允许,地产公司总要在公开资本市场有募集的渠道,而发债面对的客户主要是机构客户,企业和机构客户之间不像股权融资是企业与散户利益的博弈,所以监管层还是考虑给地产公司留下发债管道——这个公开资本市场融资的最后通路。

虽然监管层未曾发文提及不容许地产公司发债和股权融资,但实际在券商投行圈子里,地产公司的股权融资、发债操作难度非常之大是得到共识的。

"把材料报上去,既不让你去补充材料,也不推进。就那样放在那里。"一位手里一直有地产公司借壳项目的投行人士告诉记者。"别说是地产公司,只要主营业务里沾了地产,那都是不行的,借壳、股权融资都不可以。譬如我们做一家公司整体上市 ,就因为有部分是地产业务,材料放着一年多了,不也没有动静吗?去年底,我了解的有好多公司都把材料拿走了。"另一位券商投行部人士如此表示。

让三位投行人士努力回忆下 2010 下半年是否有地产公司发债成功,给出的答案都是没有。

2010 年 6 月开始,证监会对地产公司发公司债、股权融资、IPO 需要国土资源部会签,使得本来就很难的股权融资难上加难。

从那个时候开始,很多券商都在找那份由国土资源部审核,有违规用地等不符合国土部审核要求的地产公司"黑名单"。

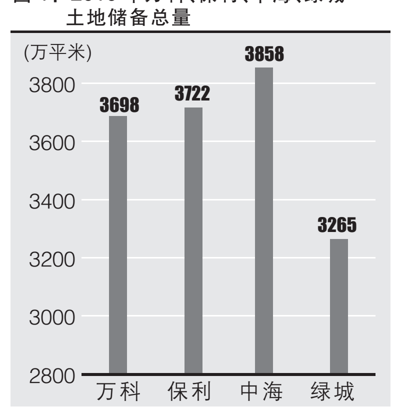
而最近,文章开始所述券商高层获得了监管层的明确态度,让他对 2011 年重拾地产行业的业务有了一点信心,但对于地产公司的股权融资和上市,他还是非常悲观,他表示:"现在房地产已经成了一个敏感的话题,我感觉一到两年,地产公司都不可能上市和做股权融资了。"

但据另一位接近证监会的投行高管表示,最少也要有半年,地产公司才能谈及上市和股权融资的问题。"

但据了解,一些地产公司是在非常努力地推动股权融资,譬如保利地产。

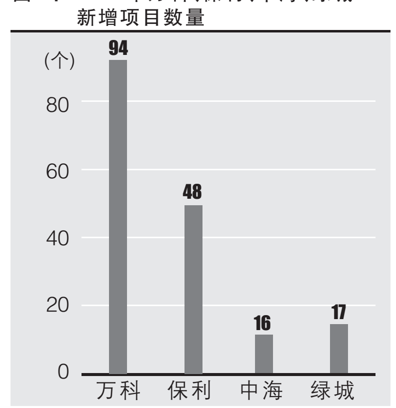
1 月 28 日,金隅股份有限公司(2009.HK)获得证监会关于首次公开发行和换股吸收合并太行水泥(600553.SH)的核准,摘得 2011 年回归 A 股头筹。曾被当时的投行界认为可能是"股市怀抱"重新向地产公司敞开的讯号。但据进一步的观察,投行人士认为,只涉及公司吸收合并,不涉及再融资的国企——金隅股份现在还只是个特例,现在还是而帮地产公司发债更现实一些。

图 1:2010 年万科、保利、中海、绿城土地储备总量



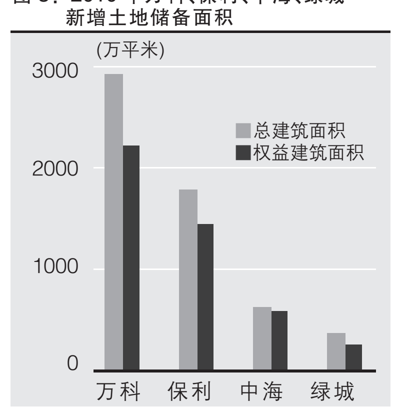
数据来源:企业公开数据

图 2:2010 年万科、保利、中海、绿城新增项目数量



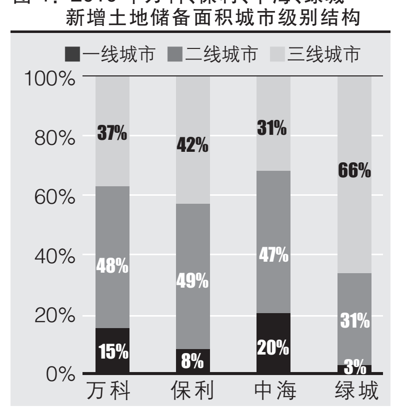
数据来源:企业公开数据

图 3:2010 年万科、保利、中海、绿城新增土地储备面积



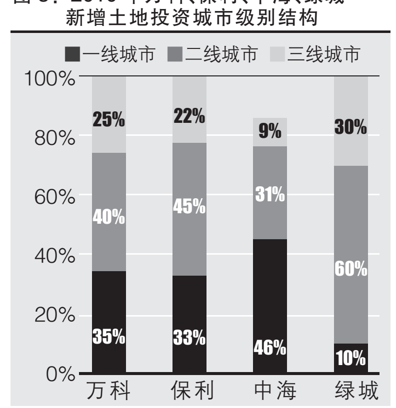
数据来源:企业公开数据

图 4:2010 年万科、保利、中海、绿城新增土地储备面积城市级别结构



数据来源:企业公开数据

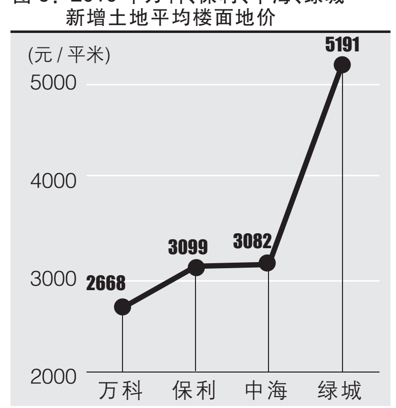
图 5:2010 年万科、保利、中海、绿城新增土地投资城市级别结构



注:中海其余 14%投资于香港、澳门项目。

数据来源:企业公开数据

图 6:2010 年万科、保利、中海、绿城新增土地平均楼面地价



数据来源:企业公开数据

限购时代 储备为王

王楠 / 文

随着各城市落实"新国八条"细则的相继出台,中国房地产开发行业再次被推到风口浪尖之上。尤其是对多数全国性品牌开发企业来说,经过 2010 年的市场波动,已经呈现出泛高端化发展的趋势。此时,大量城市对居民住宅购买数量和购买资格的严格限制无疑成为砸向品牌开发商的最重量级的一块巨石。合理的土地储备结构将再次成为检验开发企业"内功实力"的试金石。那么,万科、保利、中海、绿城四家在 2010 年完成 500 亿销售额的开发企业谁又能成为 2011 年这个限购时代新的王者呢?

2010 年,可以说是中国开发企业集体的土地盛宴,在经历了 2008 年的土地紧缩、2009 年的销售大增之后,补充和扩张土地储备资源成为各大开发企业在 2010 年工作的重中之重。在顺市中,土地意味着现在的融资资本和未来的盈利规模,决定着未来竞争的成败,而一旦市场转向,销售受阻,资金回流不畅,土地又会立刻成为沉淀现金、拖后周转的巨大包袱,真可谓成也土地,败也土地。开发企业现有的土地储备量及其与开发规模和资金实力的匹配度、土地储备的物业结构和区域结构都将深刻影响其在本轮调控之后的发展轨迹。

从土地储备总量上来看,万、保、中、绿四家企业基本已处于势均力敌的状态。但从 2010 年新增土地储备来看,四家企业则有明显分化。

2009 年,我们还在一次次感慨保守的万科没有跟上市场的节奏,在销售和土地两个市场上的全面收缩和谨慎让万科不得不面对核心竞争力减弱、核心市场流失的尴尬。我们甚至还略带兴奋地畅想,或许巨人被打败的那天真的不远了。然而,2010 年的万科,给了所有轻视和企图超越他的人最漂亮的反击:不仅蝉联世界开发企业销售之冠,在土地市场上也一举收获 94 个新项目,新增土地储备总量达到 2930 万平方米,远远超越业内其他企业,第一次,万科的土地储备能力与开发能力达到一致与平衡。万科很好地告诉了我们,对于一家全国布局的规模性开发企业而言,逆境中的收缩和转向是最不易的,一旦转入顺境,其爆发出的强大扩张能力与稳健均衡发展能力都将是惊人的。

在新增土地储备上唯一能与万科抗衡的就只有保利,可以说 2010 年,保利绝对是行业内土地扩张最激进的开发企业,全年用于购买土地的投资达到 514 亿元,这个数值是保利 2010 年全年销售额的 78%,甚至比其 2009 年全年销售额还要多 80 亿。尽管拥有最为良好的融资背景与政府背景,但面对 2011 年日益收紧的融资渠道以及必将放缓的销售回款,采用如此高的杠杆率迅速增加如此多的土地,保利在今年难免会遭遇激进扩张的风险。(图 1、图 2、图 3)

与前两家企业相比,中海与绿城 2010 年在土地市场上明显低调很多。中海在一季度还经常出现在各地的招拍挂现场,也先后拿下北京丰台等多个高溢价地块,但进入二季度后,随着企业自身领导班子的换届调整,整体土地获取步调开始明显放缓,甚至三季度末在公开市场拿到一块土地。与中海的内部调整不同,绿城的低调则是一种被迫与无奈。在 2009 年实现了规模的成倍增长后,绿城有限的资金实力与较高的产品打造能力之间的矛盾更加突出。"小马拉大车"的运营模式让绿城在新一轮的土地扩张中显得捉襟见肘。中海与绿城 2010 年在土地储备上有意或无意的"掉队"反而在某种程度上减轻了其在 2011 年的资金周转压力,尤其是对资金链一直较为紧张的绿城来说,塞翁失马焉知非福。

与此同时,从土地储备的区域结构上看,万科和保利新增项目布局相对均衡,而中海与绿城则各有侧重,相对单一区域风险初现。

从新增土地面积的城市级别结构来看,万科和中海目前基本处于维护一线城市,深耕二线城市,拓展三线城市的状态,各级别城市布局相对均衡。而绿城的开发重心基本仍在浙江省内,2010 年虽然在山东也获得了不少新项目,但浙江省以及长三角内部纵向扩展仍是现阶段绿城布局的重点,其城市级别策略还处在深耕长三角二、三线城市,拓展个别二线省会城市,以及机会性发展一线城市阶段,因此,其土地储备中,宁波、常州、舟山等长三角三线城市项目较多,且体量较大。由此看来,企业项目区域结构过于单一的问题仍有待解决。2008—2009 年行业调整时,绿城就曾经因为绝大多数项目都集中于江浙区域,甚至是集中于杭州等少数几个城市,而导致区域风险无法分散,企业销售额大幅减少,多数项目同步出现存货积压,危及到企业的生存。(图 4)

从土地储备的城市结构和产品结构来看,万科、保利对各级别城市的投资基本均衡,而中海则明显倾向于一线城市,对三线城市土地投资仅占全部土地款的 9%,也是四家企业中三线城市项目数量和土储面积最少的企业。要利润而非纯粹的规模,在经济发达的城市做偏高端的产品一直是中海坚持的开发定位。然而,北京、上海等一线城市无疑是本轮调控中的"重灾区",中高端项目在限购的大环境下必将面临比普通住宅更加萎缩的客户基数和需求,且为了维护高端客户利益,高端项目价格调整的空间也更为有限,中海的高端产品路线在 2011 年必将面临考验。(图 5)

> 合理的土地储备结构将再次成为检验开发企业"内功实力"的试金石

在土地储备的成本方面,万科的综合优势相当明显。在广泛实施了合作拿地、合作开发模式之后,在各地招拍挂制度日益普遍和逐步规范之后,万科与所谓的具有拿地优势的国有背景开发企业在土地获取成本上的差距已经悄然消失。如图 6 所示,万科 2010 新增土地储备的平均楼面地价为 2668 元/平方米,比保利、中海两家央企低近 400 元/平方米。特别是在一线城市,随着先后在北京拿下了半步桥公租房、西红门公租房等多个保障房项目,万科直接摊平了一线城市相对较高的土地价格。尽管此类项目盈利空间有限,但在帮助万科保持一线城市品牌知名度、锻炼住宅产业化体系等方面都具有重要意义。

相较万科、保利和中海,绿城的土地成本就明显高出许多,由于多数新增地块都位于杭州、上海两大地价较高的城市,楼面地价的高企就不可避免。以往,绿城就是凭借其强势的产品打造能力,最大地提升项目溢价,从而降低土地在项目成本中所占的比例。但是,在市场出现低谷时,高端项目的周转速度必将更慢,土地成本所带来的乘数效应也就更加明显。

通过分析,可以看到,相较其他三家企业,万科在经历了 2010 年的波动调整之后,再次爆发出强大的发展能力,其土地储备总量、结构以及成本方面的优势与国内同行的差距在进一步拉大。中海与绿城两家企业则显示出明显的产品和区域倾向,相对高端的产品线和相对集中的布局区域将影响企业对抗市场波动的能力。而保利,作为近年来最为激进的开发商,2011 年庞大的开发规模与可以预见的市场需求萎缩间的矛盾,将再次考验企业的资金链。

(作者为华高莱斯房地产研究中心经理)

限购令另一面:北京“捡漏”

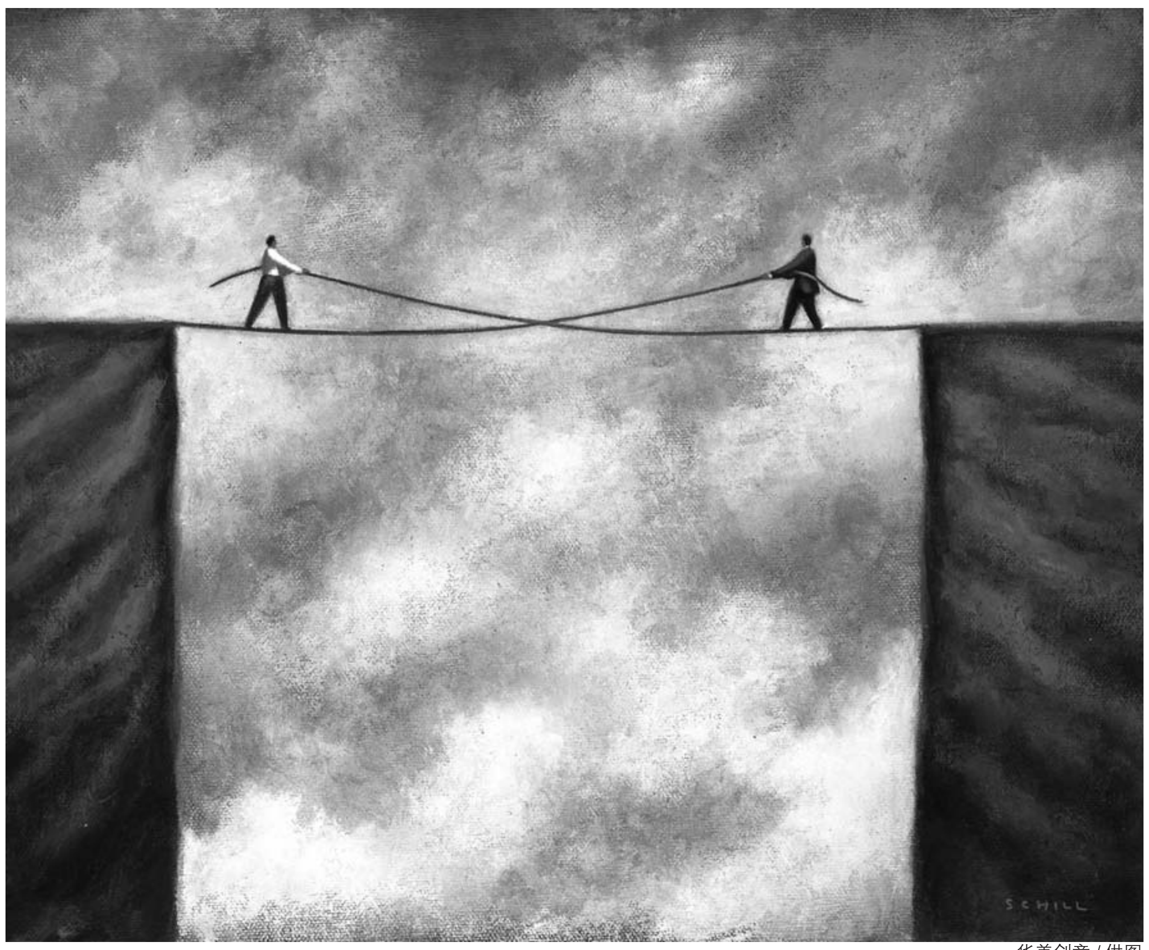
本报记者 陈文雅 北京报道

2 月 22 日,北京房地产业协会副秘书长陈志对记者表示,在北京出台楼市调控十五条细则后,该市各相关主管部门将会陆续出台进一步的配套措施,税务部门可能会在 3 月 1 日后出台调控细则中明确税收的相关配套政策,北京金融监管部门和各家银行也将会出台相应的首付、贷款、利率等配套政策。

陈志表示,各部门即将出台的配套措施,将对各种规避限购令的行为予以规范,堵住漏洞。

虽然税务和银行的细则文件还未出台,但各种变通招数却已暗流涌动。

据了解,北京市信息办目前正计划牵头协调民政、公安、税务及银行等多个部门筹建个人基本信息数据库,以便在进行相关审核时可以实现资源共享,防止购房人资格造假逃避限购政策。



华盖创意 / 供图

购买完税或社保证明

最近,不少中介机构和开发商向购房者暗示“现在有专门的公司代办完税或社保证明,找他们代办即可”。这种招数真的可行吗?2 月 24 日,记者向一家声称可以代办社保和完税证明的担保公司的“黄牛”咨询了代办流程。

“黄牛”表示,在北京十五条细则出台之前,他们帮客户代办过按揭贷款,只要花 800 元就行,不需要开社保和完税证明。但现在不行了,新政出台后,就必须花几万元补交社保金或税款,办理真的证明。

虽然补缴税款的成本比补缴社保金低很多,五年税款只要 1 万多元就可以,而五年社保金要 3 万元左右,但“黄牛”称,“现在连续 5 年的纳税证明很难办下来,税务局的人也不敢答应。据我所知,同行也没有能办到的。”不过他表示,社保肯定能连续补 5 年,代办费 2.5 万元。需要先交钱,和代办公司签订合同,如果逾期未办成,钱可以全额退还。

> 对于被限购令制约的刚需人群来说,尽管是被误伤,但在采取变通方式前,最好还是先静待各部门配套细则的出台,否则可能白花了钱还买不成房

该“黄牛”称,如果不找他们代办,自己去办肯定办不了,因为这“涉及到利益关系”,“现在公务员工资这么低,不挣点钱怎么吃饭啊?”

他表示,贷款是三级审批,补办社保证明也是要层层审批,并且要拿上客户的身份证、户口本、医疗蓝本等证件,办十多天才能下来。当记者表示别的公司报价只有 2 万元,并且还可以商量时,他表示,如果记者诚心要办的话也可以给 2 万元的价格,并且可以免费代办按揭贷款,但这是最低价了。记者进一步询问,代办时可否一同前往,“黄牛”婉拒了记者的要求,表示:“你去了也没用,又不是一下子能办下来,要办十多天。”当记者问及如果在外地有房,但没有申请过贷款,可否争取到首套房贷优惠时,“黄牛”说,“我们可以帮你贷到交通银行三成首付、8.5 折优惠利率的贷款。”

一位中介人士表示,银行在审核客户资料时要看社保记录,一旦发现社保是补缴的,贷款申请可能会被拒绝。

北京市社保中心相关负责人表示,社保对单位和个人社保补缴有明确规定,在京工作人员不可能出现只在京工作两三年、可补缴五年社保的情况,社保机构也不会给予办理。

他还说,北京各部门联网信息数据库实现后,在其他部门输入个人身份证等信息,就能核查出其参加社保的真实记录,中介通过非法渠道办理假的五险证明,也将可通过社保系统审查出来。

以公司名义买房

一位最近刚刚开设了公司的私营企业主陈先生表示,“按照限购令我不能再买房了,那我把房产挂在我的公司名下不就可以了吗?”最近在深圳、温州等地均出现了以公司名义买房的行为。

这招虽然管用,不过从长期来看并不一定划算。如果以公司名义买房,许多税费都比以个人名义买要高,例如契税要按 3%收取。而在房产转让时,成本就更高了,例如要按 15%的税率缴纳企业所得税。此外,由于房屋名义产权人是公司,房产很有可能因公司的对外债务问题被法院强制执行。

假结婚

“首先,我要先和拥有北京市户口的老婆离婚,然后利用各自的北京户口公开招租,分别和外地人领取结婚证,帮助其在京买房,预计一年结婚四到六次,买房四到六套,每次收取其房价 5%的服务佣金,以目前北京房屋均价来算,每次结婚买房可挣钱 10 万到 15 万不等,一年两人各自挣钱 40 到 90 万不等,两年之后,即可积累到 160 万到 360 万左右的收入,然后以各自的名义在北京再次贷款买房,买房后复婚,这样两年之后,即可顺利拥有三套房产,少量银行负债,将房屋出租后偿还贷款按揭,然后坐等紧缩周期结束、宽松货币政策到来后的房价再涨,一跃从穷人进入小康社会!此过程中,成本应为结婚证每次 10 元和离婚证每次 30 元的费用,除自己离婚复婚需要交纳 80 元以外,其余领证费用要求客户负担。”

对于假结婚的外地购房者而言,按照新《婚姻法》的规定,除非全款买房,房产证上只写外地购房者一个人的名字,否则,一旦假结婚的对象在离婚时要求分割财产,就有理说不清了。对于想靠假结婚挣钱的北京人而言,如果北京有关部门即将出台的细则对可能出现漏洞的情况进行约定,打个比方,假如规定离婚后再买房也算二套房,而自己家庭名下已经有一套房,又真有了新的买房需求的话,那就叫天天不应了。

假离婚

在北京 2010 年版的限购政策中,执行的是“认房又认贷”的限购政策,当时已经堵住了假离婚漏洞,但不少离婚后真正想买房的刚需人群也被这一政策挡在了门外。现在,北京又开始执行“认房不认贷”政策,假离婚的招数又重现江湖。

北京市海淀区法院已对此作出风险警示,即使“假离婚”,在法律上也会产生财产分割效力,导致财产产权转移。假如假离婚的一方不同意复婚,而离婚后又把房产卖掉,这样做是合法的。再者,假如有关部门再出台一个新的配套细则,买房前离婚也算二套房的话,假离婚的夫妻婚也白离了。

政策未定 避限有风险

“限购令”一出,各种规避限购的买房戏法可谓八仙过海,各显神通,不过,对于被限购令制约的刚需人群来说,尽管是被“京十五条”误伤,但在采取变通方式前,最好还是先静待各部门配套细则的出台,否则可能白花了钱还买不成房。

北京市住建委提醒,购房人一旦骗购将不能通过网签,更不能办理房产证,由此带来的经济损失,需购房人自己承担。且骗购将会体现在个人信用记录上。房地产开发企业、房地产经济机构若未严格核实购房人资格、违规签订销售合同或代理合同的,也将被严肃处理。

亚豪机构策划部副总经理韩乐认为,北京今后限购政策在认房认贷的问题上,可能会执行如果全款则只认房不认贷;如果贷款则既认房又认贷的做法。不过,关于认房不认贷怎么被执行,还没有完全明确,一种可能性是参照网签认购,“这个是比较灵活宽松的方式,但是我觉得采取这种方式的可能性不太高,因为网签是可以退签的,它的不确定性是比较大的。”另一种可能性是按照过户来认定,但究竟从产权证办下来的时间来算,还是去送办产权证的时间来算也不确定,“我个人比较倾向于从去送办产权证的时间算起。”他说。

亚运城降价

上接 37 版

面对巨额的地价款,在亚运城拍卖之初,广州市场就认为,即便是以三家联合的实力,其首期 102 亿地价款支付也属困难,而后两期地价支付周期又相对较短。

正是在此背景之下,2009 年末拍得土地之后,亚运城又引入中信地产及世茂地产共同开发亚运城。

但即便如此,亚运城的运作模式依然使得五家公司在资金安排上捉襟见肘,因为广州市在拍卖亚运城之初便规定,允许发展商联合竞买,但必须成立独立公司,以独立房地产公司的身份单独运作亚运城项目。

这种规定使得五家开发商在各自出资成立新公司之后,股权平衡为每家 20%,这就意味着除非亚运城项目公司单独完成财务运作及资金周转,并保证财务健康。否则公司一旦出现财务状况的话,五家公司必须以同等的资金注入方能维持股权平衡。因此,亚运城项目一开始就被认为是一个要自给自足的项目,其对融资、项目进度和销售回款的要求较其他项目苛刻。

亚运城已建成项目被认为是项目实现自身循环的根本,一方面,目前已建成的现房可以作为资产抵押给银行,用于后期开发及支付土地款项费用;另一方面,8000 多套现房出售可以迅速回笼资金。亚运城引入中信作为股东的一个重要原因是可以利用中信集团的金融背景迅速实现资产与现金之间的转换。有亚运城业主对本报表示,亚运城项目公积金贷款必须走中信银行。

然而,自去年年末以来的一系列政策却使得亚运城原本计划的变现模式开始遇到困难。一方面,央行收紧普通商业银行贷款;另一方面,普通购房者按揭贷款按更为严格的程序审批。这使得亚运城在现有物业抵押融资和销售回款双方面周期开始拉长。

上述亚运城业主对本报表示,其在去年 9 月便购入了亚运城一套单位,随后开始办公积金贷款,但时至今日,公积金贷款依然未批。

此外,亚运城销售回款速度亦不为开发商方面满意。去年 9 月 25 日,李思廉曾表示,希望 2010 年年内亚运城完成 50 亿—60 亿元的销售。但时至今年 2 月 22 日,按阳光家缘公布的亚运城销售面积及销售价格计算,亚运城总计销售 49 亿元,尚未达到 50 亿元。

回款速度的变慢使得亚运城的后继开发承担了更多的压力,据亚运城方面透露,大约 3 月初,亚运城将整体移交至开发商,但目前仍未有后继项目开发的消息。

在市场前期不明朗,但金融系统内部资金流动迟滞的情况下,亚运城或许不得不选择通过加速销售来缓解压力。

“他们现在即便是亏本卖一些没什么关系,亚运城项目毕竟是长期投资的项目。”有广东房企高管对本报表示。

鑫尊关店 50 家 地产中介走到路口

本报记者 胡芳洁 北京报道

北京公布楼市调控细则,二手住宅成交量瞬间从 2057 套,变成 248 套;随后,又传来主流中介公司大量关闭门店的消息。这一轮调控将对北京二手房交易市场带来怎样的影响?

一个中介的新政时光

小萧是北京一家知名中介公司学院路加盟店的店长。大年初八,他的这间中介店正式开始营业。

开始营业后,他着手去年还没有办完的两笔买卖单子。一个是外地人、首套房,终于在 2 月 14、15 日,办完了所有的手续;一个是北京人、首套房,没有受到什么影响。“这个外地人在北京工作不满 5 年,没法提供 5 年的纳税凭证。”小萧说,幸亏赶在新政实施前完成了交易,不然就没有购买资格了。

除此之外,是为数不多的购房者的光顾。周末的时候多一些,平时可能一天也没有一个人来看房,平均下来一天有 1–2 个看房人。小萧说,现在的情况,很难说清与新政的关系,每年春节过后,都是二手房买卖的淡季,客户一般都较少。而今年的新政,正好颁布在这个明显的淡季中。

“现在我们的策略是,只要是想买的,我们都接待,先看了再说。等到真的想买的时候,再看客户有没有资格,能不能想想办法,使得客户满足购买条件。”小萧说,现在的情况和 2008 年时有很大的差别,当年奥运前后,一个月的时间都难得看到一个看房人,不仅没有人看房,连租房的都没有。

此外,现在的亮点是租赁。这些天,小萧的店一直都在忙于做租赁,现在每天能接待 10 个以上的租客,而且租金确实在上涨。“只要有房子都能租出去,租金上涨了 10%左右。”小萧说,自己的店接下来会更多加强租赁业务。实际上,依以往的经验,春节之后是租赁的旺季。

这一切都显得得稀松平常。不过,小萧的发展计划却发生了巨大的变化。

小萧不仅投资了学院路这家门店,在 2009 年、2010 年,还分别新投资了另外两家中介店。在 2010 年末,他打算在今年再新增 3 家店。但是他的这一计划很快就发生了变化。

“今年初,本来打算再开三家店,但是看现在的情况,不打算再扩张了。”小萧说,去年以来,对调控政策的预期一直都有,只是没有想到会如此严厉。而过完年以后,小萧周围的朋友经营的中介门店,就关闭了两家。一家在清河,一家在朝阳区东四环。调控的威力还没有真正显现,为何中介关店就开始了?

2010 年二手房成交量上涨,但这并不意味着中介门店都能赚到钱。小萧以自己经营的三家门店举例,他的第一家门店位于学院路,成立于 3 年多前,第二家成立于 2009 年 8 月,第三家成立于 2010 年 12 月。2009 年,市场行情较好,且只有一家店,是能够实现盈利的;另外新增两家店以后,短期无法盈利,反而有亏损,2010 年全年平均来看,小萧基本上没有任何盈利。

小萧一开始的扩张计划,是基于今年会延续 2010 年的行情,但是现在预期已经改变。此外,中介门店的运营成本压力却在上升。

成本压力不断增加,而调控又影响了未来盈利的预期,这就不难理解为何经纪公司、中小投资者会选择此时关闭门店。尽管这一选择,可能会导致其在楼市回暖时,错过扩张的时机。

“现在关店,属于主动调整,等到成交量真正下滑的时候,再被动关店,损失会更大。”小萧说。他表示,会继续观察到年中,如果成交量上不去,他会考虑将两家新店关掉一家。

对于小萧来说,最近他正在寻找新的利润增长点,目前已有商业地产开发商在和他接触,让他代卖不受限购限制的商用物业。“接下来,我只有两个选择,一是拓展新业务,二就是收缩门店数量。”小萧说。

鑫尊的抉择

限购令颁布几天之后,2 月 20 日,业内就传来鑫尊地产大量关闭本店的消息,随后这一消息得到鑫尊地产的确认。该公司短期内关闭门店数 50 家左右,为其总店数的约 20%。

“从 19 号开始关闭这部分门店,现在关店已经进行完毕。”2 月 23 日,鑫尊地产市场部总监闫斌杰对本报表示。

鑫尊地产此次关闭 50 家门店,在短短几天内迅速完成,所关门店分布在双井、原宣武区、酒仙桥、木樨地等区域,都是经营时间在两年半以内的新店。

闫斌杰表示,关闭哪些门店,主要有两个标准,一是财务标准。包括业绩、盈利等方面;二是区域的调整。关闭的门店,主要是在一些投资客较多、房屋单价和总价较高的区域。

2 月 22 日一早,鑫尊地产董事长刘军发表了一篇名为“我为什么高调‘关店’”的博客,来谈论此次的关店行为。

刘军说,在京十五条,尤其是“5 年限外令”的生猛出台后,我及时关闭一些门店,我相信很多人都会理解企业的无奈,因为经纪公司是靠交易量生存的,“5 年限外令”不见得能把房价打下来,但是能把交易量打下来。刘认为,此次缩减门店,是企业的一次“及时应变”。

“京十五条对市场的影响非常巨大,如果 2011 年整体市场交易量下滑 30%,则意味着 30%的企业要出局,因为市场容纳不下;是死扛等死,还是及时脱身,有了 2008 年的前车之鉴,可能大家需要早做决策。”刘军说。

关于鑫尊关店,小萧认为,“新增门店一年内很难实现盈利,鑫尊的这 100 家店很有可能是亏损的,原来的门店,假设 100 家店,有 80 家盈利,这样还是能带来可观的利润,但如果再加上新增 100 家的亏损,就可能把之前的盈利都亏进去。”

新政对二手房买卖市场的影响,有一组数据提供了鲜明的对比。新政前的 2 月 14 日至 16 日,北京二手住宅成交量,分别为 993 套、827 套、2057 套,而新政后的 2 月 17 日,瞬间变为 248 套。

> 京十五条影响巨大,如果今年市场交易量下滑 30%,意味着 30%的企业要出局;是死扛等死,还是及时脱身,有了 2008 年的前车之鉴,可能大家需要早做决策

随后,北京市房地产网签系统开始升级,18 日至 24 日网签暂停。暂停期间没有成交数据的显示。对比新政前一天和新政后一天的成交数据,人们得出成交量下降 8 成的结论。不过,这一数据并不客观,2 月 16 日的 2057 套,主要源于为了逃避新政限制而出现的集中过户现象,并不适合作为参考数据。新政的影响范围到底几何呢?

据我爱我家的一份统计,目前北京二手房市场的购房人群中,纯户籍人口占 35.5%,64.5%的非户籍购房人群中,能够提供 5 年纳税证明的不超过 5 成,所以,二手房市场将有 1/3 的购房人群受此影响而暂时无法买房。这其中还不包括“禁二禁三”(即外地人禁购第二套、本地人禁购第三套)所影响到的人群。

“禁二禁三,这条威力也是巨大的,以前的禁购主要在贷款环节,这次无论贷款与否,在建委过户的时候,就会进行审查,购房人无法规避。”小萧说,现在是调控的炸弹投下来了,还没有爆炸,如果等到 4 月份左右,还是没有成交量,那炸弹就是真的爆炸了。

链家地产分析师张月表示,“一买一卖”业务将会成为二手房交易的必然趋势。例如,有两套房的本地人,如果想再购房,可将其中一套房卖掉,使自己满足购房条件,从而换购自己想要的房子。

“实际上,在去年 4 月开始,信贷差异化的过程中,一买一卖业务就已经展开,我们称之为连还贷。有时候,为了满足买卖双方的条件,甚至会有更为复杂的‘五连环’。”张月说,这肯定是我们要重视的业务。目前链家地产此业务所占比例约 20%,“这个比例会越来越大。”张月说。

大股东给力 招商地产想象空间

招商局集团新上任的董事长傅育宁，已开始筹划集团“迈向新的十年，开启新的航程”，相对薄弱的地产业务则是发力的重点

本报记者 廖杰华 深圳报道

如果有一天，招商局集团决定举全集团之力做大做强旗下地产业务，外界一定不会太过惊奇；如果这一设想成现实，受益最大者莫过于招商地产。

实际上，招商地产正在改变。

继去年8月，招商局集团完成领导换届后，其旗下三大核心业务之一的招商地产高管团队也于近期完成调整。

2月16日，招商地产公告称，原公司董事长孙承铭向董事会辞任第六届董事会董事及董事长职务，原公司董事总经理林少斌升任董事长，原副总经理贺建亚升任总经理。

招商局新董事长傅育宁，已开始筹划集团“迈向新的十年，开启新的航程”，相对薄弱的地产业务则是发力的重点。

招商局谋变

2月21日，招商局集团130多年历史上第一次年会在深圳南山紫荆山庄召开。

招商局官方网站对此次会议的描述是：“既是集团历史上的第一个年会，也是新世纪第二个十年开始之际召开的第一个集团性重要会议”。招商地产新任董事长林少斌，总经理贺建亚作为核心业务代表也参加了此次会议。

前董事长孙承铭虽然辞任招商地产董事长一职，不过他并没有离开招商集团。目前孙承铭已升职成为招商局集团副总裁，依旧分管地产业务，并将在招商局集团的地产资源整合中发挥更大作用。

在年会上，傅育宁作了题为《继承、创新、跨越——迈向新的十年，开启新的航程》的讲话。在提及集团三大核心业务之一的地产时，傅育宁的表态是：地产业要进入国内行业第一梯队，形成全国性品牌，并在发展模式、市场定位等方面构筑独特的竞争力。

不过，招商局旗下的地产业务恐怕不能让刚刚上位的傅育宁满意。作为招商局地产业务旗舰的招商地产，无论是规模还是利润，目前的位置都在国内第二梯队之列，在发展模式和市场定位等方面的独特竞争力也尚未完全建立。

业绩最能说明问题。

招商地产2010年三季报的数据显示，2010年前九个月，招商地产实现营业收入95.85亿元。如无意外，2010年，招商地产的销售额将维持在150亿左右，与2009年基本持平。

作为地产上市公司四大龙头之一，招商地产去年的业绩与万科、保利、金地这三家龙头公司相比，增长速度和规模明显落后。

目前，以规模论，招商地产在国内的排名在20位前后，这不仅与万科的千亿、保利的六百亿元有天壤之别，也有被后起的佳兆业、卓越赶超的危险。

发力地产

知情人士称，此次调整对招商地产而言，意味着在集团内部地位提升。这一变化既与大股东招商局的人事调整有关，也与招商地产自身的发展状况相关联。

2010年8月23日，傅育宁担任招商局集团董事长，新加入的李建红则兼任集团董事及总裁的职务。

曾任中远集团副总裁兼远洋地产董事局主席的李建红，是集团第一个有房地产企业高管背景的总裁，李建红的到任表明了集团对三大主业之一的房地产业务的重视。李建红在2010年9月视察招商地产时强调，公司要积极依托集团整体的产业协同力量，不断强化自身的竞争优势，以实现更快更好的发展。

当然，人随事动，地产业务重心的不断提升与招商局自身的业务调整有关。

早在2000年7月，招商局集团花了90万美元请来麦肯锡会诊。麦肯锡为招商局开出划分交通基建、金融、地产和物流的四大核心产业的药方，基本上被招商局集团接受。

而随着招商局集团的不断发展，四大核心产业逐渐演变为三大，即交通运输及基础设施建设、金融投资与管理，房地产开发。

在招商局现有的三大核心业务中，交通运输及基础设施建设板块发展状况一直比较理想，招商局旗下的招商局国际是中国领先的公共码头运营商，招商轮船则有中国最大的远洋能源运输船队，而招商局旗下的高速公路通车里程占全国高速公路通车总里程的6.64%。

在金融业务板块中，拥有九家金融企业的招商局更是名声在外，旗下招商银行、招商证券等早已声名鹊起。

唯一有所欠缺的就是地产业务。2009年房地产及相关业务资产利润贡献率为18.3%，远远低于交通和金融业务。就这点而言，集团有动力提升房地产业务的地位，使其成为集团业绩的重要增长点。

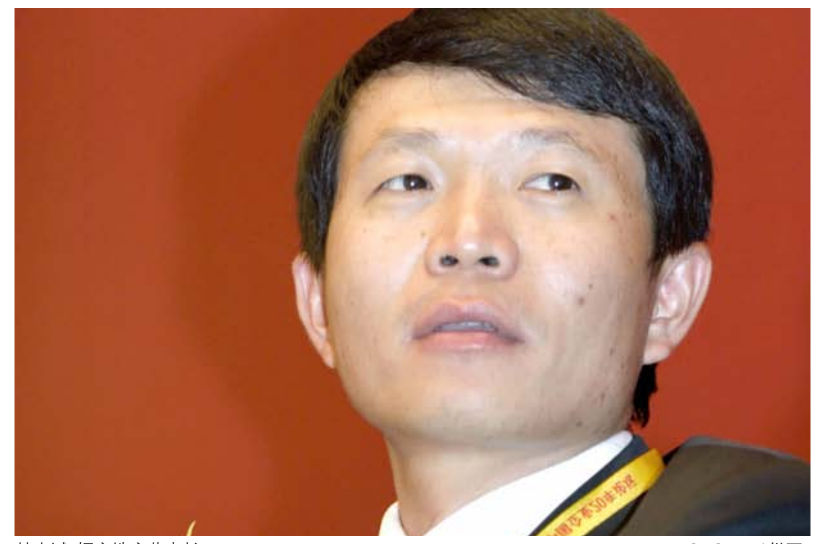
2009年招商局集团核心业务净利润占比

30%	交通运输与相关基础设施建设、经营与服务
47%	金融投资与管理
18%	房地产开发与经营
5%	其他

招商地产想象力

既然傅育宁要“迈向新的十年，开启新的航程”，在保持另外两大核心优势地位的同时，不管是发展潜力还是自身禀赋，地产都将是重头。

招商局集团持有招商地产约54%的股权。强大的股东背景使招商地产在获取资源和资金支持方面具有明显优势。



林少斌 招商地产董事长 PHOTOTEX/供图

正是由于这一原因，招商地产的股价在2007年曾达到了创纪录的百元，这一方面是大牛市所致，另一方面也是大股东的背景给予的庞大溢价空间。

更重要的是，控股股东在深圳蛇口和前海地区还拥有大量优质稀缺资源。

在中投证券分析师李少明看来，集团资源三个看点：蛇口再造、前海开发和漳州开发区。招商局已确定在深圳再投资600亿元，发展前海湾保税港区、前海合作区综合开发，海上世界综合体、太子湾邮轮母港等等项目，而招商地产将在其中发挥重要作用。深圳市区新增用地耗竭，而招商局在蛇口、前海拥有建面超过564万平米的优质用地。

而在股权分置改革中，最终控制人招商局集团曾承诺“凡是有商业开发价值的项目都将给上市公司，集团不再从事房地产开发业务”；直接控股股东蛇口工业区承诺“不直接或间接从事或发展与本公司经营范围相同或相类似的业务或项目，也不为蛇口工业区及其关联方或代表任何第三方成立、发展、参与、协助任何企业与本公司进行直接或间接的竞争”。

李少明预测，若以合理价格给招商地产开发，2011–2020年全部开发完毕，预计将贡献净利339亿元，即每股19.71元，相当于目前未结资源的0.78倍的收益。

而在房地产调控的政策背景下，如何获得发展所需的资金，成为国内房企普遍面临的难题。背靠招商局也让招商地产优势明显，集团在资金方面一直给予招商地产大力支持。

除了大股东的资产注入和资金支持，招商地产自身的储备也为未来的发力打下了良好基础。

自2004年开始走出蛇口，进军全国，经过近7年的努力，已初步完成以三大经济圈为核心的全国性布局。数据显示，2010年上半年珠三角区域、长三角区域、环渤海区域营业收入占比分别为57%、27%和9%，其他区域占比6%。其中一线城市土地储备占39%，二、三线城市占61%。

在李少明看来，这些条件决定了，招商地产低成本资源储备充足，全国布局进入收获期，短中期高增长有保障。

各项数据在财经报纸中均排名第一

《2010年中国商务人士调查》数据

△阅读率第一
《经济观察报》在全国十城市商务人士市场平均每期阅读率为5.8%，覆盖达5.6万人

△中青年读者规模第一
读者以中青年为主，25-44岁的读者比例达到77.2%。这部分人群是社会消费的主力军

△高学历读者规模第一
读者中有高达78.3%的读者具有本科及以上学历

△高收入读者规模排名第一
读者覆盖接近3.9%的家庭年收入在100万以上的商务人群

△具有海外经历读者规模排名第一
读者中，有海外工作/生活经历的比例达到7.8%，有海外教育/培训经历的比例达到14.0%

△读者就职公司规模排名第一
读者中15.6%身处拥有1000人以上正式雇员的公司，有7.7%身处2009年营业额100亿及以上的公司，这表明《经济观察报》对大公司的商务人士有较强的影响力

△就任公司高层读者比例排名第一
读者任CEO的比例为44.9%，部门总监/经理比例为47.9%

△读者拥有公司决策权比例排名第一
读者中，98.1%的人在本公司中有一次性购买决策金额的权力，有96.9%的人有年度购买预算金额的权力

△读者负责管理的比例排名第一
读者中，管理50人以上企业的人占了一半左右。此外，8.7%的读者管理100人以上雇员的商务人士

△读者主动阅读性排名第一
主动读者比例达到62.2%，这为达到更好的广告效果提供了保证

△读者的广告阅读比例较高
阅读广告的读者比例有76.9%

△读者的汽车拥有率及需求量比例排名第一
近80%的《经济观察报》读者拥有自己的私家车。较多读者在未来一年内拥有购车计划

△读者对住房预购率比例排名第一
《经济观察报》覆盖了更多住房的预购者，比例达到6.3%

△读者对高端电视机的预购率比例排名第一
未来一年中，高端电视预购率有6.5%，可见《经济观察报》读者对于高端电视的需求更大，对于该类广告的关注度也更高

△读者对笔记本电脑的预购率比例排名第一
未来一年中，笔记本电脑预购率有11.8%，明显高于商务人士的平均水平

△读者对中高级手表的预购率比例排名第一
未来一年，预购物千元以上中高级手表的读者占到8.5%

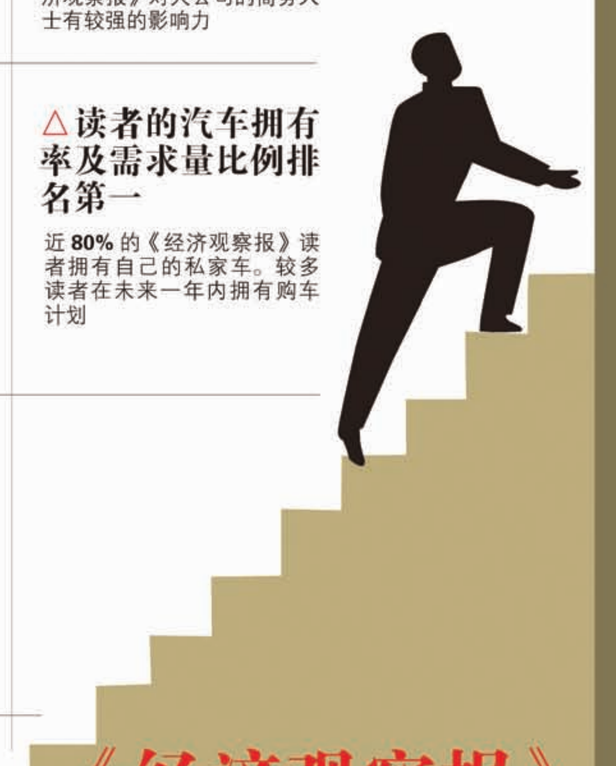
△读者对高档西服的预购率比例排名第一
79.1%的人在过去一年中都购买过3000元/套及以上的高档西服

△读者对旅游需求比例排名第一
95.8%的人在过去一年中有外出旅行的经历。另外，外出旅行乘坐飞机时，5.8%的《经济观察报》读者都会选择座头等舱

△读者入住酒店高级别酒店比例排名第一
《经济观察报》商务读者中，34.9%的人在商务旅行中会入住三星级及以上的酒店

△读者对银行金融服务的使用率排名第一
《经济观察报》商务读者中，75.3%的人在过去一年中都使用过银行的某种金融服务

△读者对继续接受教育的需求比例排名第一
《经济观察报》商务读者中，有32.2%的人当前正在接受各种教育培训，另有36.8%的人在未来一年有接受某项教育培训的打算



《经济观察报》

注：
《中国商务人士调查》是是国内权威的专门针对商务人士的连续性调研项目，是量化媒体影响力及反映高端人群市场需求的第三方独立数据报告。
《中国商务人士调查》是面向企业中高层管理者进行的调查，样本选择标准为“规模在50人以上企业”担任“部门主管、经理以上职位”人群。调查的城市有北京、上海、广州、深圳、天津、杭州、成都、武汉、沈阳、大连。调查内容包括媒体接触、背景特征、生活方式/社会活动、价值观、企业决策和消费、产品、服务消费等6大方面。

观察家 Observer
编辑:林密 E-mail:linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈 2011.2.28

如果当年的北京“以房管人”、“以业控人”、“以证管人”,北漂的沈从文是否还有他的“窄而霉斋”,而后闪耀文坛?如果曾经的波哥大没有接纳来自“马孔多”的马尔克斯,百年孤独的是哪里?如果旧金山的硅谷在多年前没有接受像乔布斯这样特殊的年轻人,世界是否有所不同……

大城市就像一个对所有投奔她的孩子们不加排斥的继母。她抚养他们,慷慨地给所有人机会,也默默接受了他们的回报:伟大的小说、写进美术史的画作、暴富之后的传奇和改变了国家的革命与变法。我们要消灭这些故事吗?我们想要怎样的城市?当一个城市拒绝多元化和降低自己包容性时,它走进的只能是工业时代的死胡同,而与创意文化与经济渐行渐远——

大城市的死与生

——包容性、多元化与城市繁荣

李翔/文

一个异乡人

1922年夏天,一位短头发的浓眉青年从北京前门车站走出。他刚刚从长途汽车上下来,手里仍然提着一卷行李,行李中有一本《圣经》,还有一卷《史记》。

他有些不知所措,此前他从未到过北京,甚至连北方通行的官话也说不准。他一开口,就会讲出带有浓重的湘西口音的官话,里面洋溢着湘西特有的水气、水气带来的灵性和同少数民族与士兵相处久之后所有的彪悍之气。这种口音将会伴随着他一生。一直到他很老,仍然有人抱怨听不明白他夹杂着湘西口音的普通话。

他满脸倦容,本来清秀的脸因为长途跋涉而困顿。他已经在路上奔波了整整19天。出发地是湖南,除了随身携带的行李、一本《圣经》的早期译本、一本中国的伟大史学著作《史记》之外,身上携带的只有27块钱和一肚子的勇气。这种勇气的产生还是出于对大学和大城市的无知——他认为自己能够轻易地在北京找到一所大学,进去读书,学到一些自己所不知道的事情。考虑到他本人的学历水平——小学都没有能够毕业,也只有勇气和无知共同对一个年轻人发生的迷幻作用,才能够促使一位湖南军队的下级军官放弃军中职务,放下一切,来到一个陌生的充满未知机遇,以及与机遇同等风险的城市。他要先从湖南到汉口,再从汉口到郑州,然后从郑州转到徐州,再从徐州转到天津,然后再从天津到北京前门车站,来到这个陌生而未知的城市。

他有些迷惑了,于是呆呆站在车站前面的广场中。这时候一位在旁边站立已久的车夫走上来跟他搭讪。车夫身材高大,拉的是排车,可以装运货物,他应当是在这车站等着为旅客搬运行李。这车夫看到这个年轻人一脸茫然的呆立着,立刻猜出这必定又是一位刚到北京来,希望在这片陌生的世界中觅出一条与家乡生活完全两样的道路的年轻人。他必定来自乡下,必定兴奋而迷惘。车夫用各地通行的拉客方式对这个年轻人说话,竟然不费力气就说服了他,让他乘坐自己本用来拉货的车。

“(车夫)告给我可以坐他的排车到我所要到的地方去。我相信了他的建议,把自己那点简单行李,同一个瘦小的身体,搁到那排车上去。”十年之后,这位年轻人在回忆录中写道。

排车在北京西河沿边的一家小客店旁停下。既然举目无亲,那只能在这里住宿了。青年跳下车,急切地呼吸了几下城市的空气,内心定然有些惶恐,毕竟他涉足了一个完全超出他过去生活经验的领地。怎能确定这旅店的价格是否公道?又怎么知道下一步该从何着手?但是,却也无别的办法。像所有初到一个城市的旅人一样,也只能如此,暂且住下,再慢慢来了解这城市。

在旅店的住宿登记薄上,他写道:“沈从文,年二十岁,学生,湖南凤凰县人。”

沈从文就这样来到了北京。之后发生的故事是,他住在前门外湘西人为到北京来的老乡开办的酉西会馆中——会馆原本是为同乡进京赶考的举子们提供住宿的地方,到沈从文住下时,那里住的一半是湘西在京的低级公务员。他去考燕京大学二年制国文班学生,结果一问三不知,得了零分,连两元钱的报名费也退还给了这位前来考试满腹理想主义的学生。他倒是曾经考上了另一个名叫中法大学的学校,可是却交不起学费。

他凭借五四运动和文学革命培养起的一点理想也被人嘲弄。黄境铭是沈从文的一名老乡,一个大学毕业生,却失业在北京。他问这个曾经的军官——沈从文,为何要辞掉军中职务,来到这个陌生的城市,沈从文对黄境铭说:“我来北京寻找理想,想读点书。”黄境铭的回答是:“嗐,读书,你有什么理想,怎样读书?你不知道,北京城目下就有1万大学生,毕业后无事可做,只能愁眉苦脸,不知何以为计。大学教授薪水十折一,只36块钱一月,还是打躬作揖联合罢教,软硬并用挣来的。大小书呆子不是读死书就是读书死,哪有你在乡下做老总有出息!”

还有一个来自我们可能熟悉的人的嘲弄。郁达夫在写给沈从文的信中,他对这个青年极尽讽刺之能,“现在为你计,最上的上策,是去找一点事情干干。然而土匪你是当不了的,洋车你也拉不了的,报馆的校对,图书馆的拿书者,家庭教师,男看护,门房,旅馆火车菜馆的伙计,因为没有人可以介绍,你也是当不了的——我当然是没有能力替你介绍——所以最上的上策,于你是不成功的了。其次你就去革命罢,去制造炸弹去罢!但是革命不是同割枯草一样,用了你那裁纸的小刀,就可以革得成的呢?炸弹是不是可以用了你头发上的灰垢和半年不换的袜底里的污泥来调合的呢?这些事情,你去问上帝去罢!我也不知道。”“或者是参加军阀的军队,混个军饷;或者去做贼,做贼,偷到了也就偷到了,偷不到,被抓到,第一你坐坐监牢,房钱总可以不付了。第二监狱里的饭,虽然没有今天中午我请你的那家馆子那么好,但是饭钱可以不付的。第三或者什么什么的司令,以军法从事,把你枭首示众的时候,那么你的无勇气的自杀,总算是他来代你执行了,也是你一件快心的事情,因为这样的活在世上,实在是没有什么意思。”

> 城市有众多弊病,有很多可能始终无法得到医治,不管是交通拥堵、城市贫穷还是街头犯罪,但是只要城市仍然拥有包容性,仍然对怪客和失败者们有吸引力,那么城市就仍然会生机勃勃地活着,大口呼吸,创造文化和经济上的繁荣

好在情况并没有这么糟糕。1925年5月,林宰平教授因为读到并且激赏沈从文发表在《北京晨报》上的作品,而在《晨报副刊》上发表了一篇文章《大学与学生》,称赞沈从文颇有天分,“天才青年……曲折深刻的传写出来……实在能够感动人”。随后,林宰平多次请牢骚满腹的沈从文到自己家里来,给他许多的指点和帮助。其中最重要的一点帮助是林宰平把沈从文的困境对梁启超讲了。梁启超把沈从文引荐给了自己的朋友,也就是沈从文阔绰的湘西同乡熊希龄,而当时熊希龄所办的香山慈幼园又正巧缺少一个图书馆管理员。于是,沈从文就借着素不相识的梁启超的面子,到香山去了。

沈从文的作家生涯正是从此开始。他在香山得到了一份工作,开始在孙伏园编辑的《北京晨报》副刊、与徐志摩关系密切的《新月月刊》、叶绍钧负责的《小说月报》、胡愈之和金仲华编辑的《东方杂志》上发表作品,他结识了丁玲和胡也频。一年之后他在《现代评论》得到一份工作,搬到了西城的一个简陋公寓,他将自己的住处命名为“窄而霉斋”。

城市中的失败者

他是我们今天习惯称之为怪客和失败者的那种人。“我那时的性情是要谈话时就一整夜的谈话,想玩时就放下一切去玩,想跑到什么地方去,不管路道远近,要去即刻跑去,听人说某种书好,无法把书买来时,就从西城跑到东城,傍着书摊,装作买书样子,同那卖书人弄熟,坐在小凳子上看那本书,把书看完时再回公寓。生活不管如何毫无希望,不管如何困难,利用了北京公寓记账的习惯方便,我们却仍然那么硬朗结实拖延下去。”

一直到34岁,他已经是一个小有名气的作家,却仍然满腹怨气,认为自己遭遇了某种不公正,或者被这个世界排挤。在他那年出版的一本作品集的序言里,他写道:“先生,关于写作我还想另外说几句话。我和你虽然共同住在一个都市里,有时居然还有机会在同一节火车上旅行,一张桌子上吃饭,可是我真话,你我原是两路人。提到这一点你不用误会,不必难受,我并没有看轻你的意思。你不妨想象为人比我高超一等,好书读得比较多,人生知识比较丰富,道德品行比较齐全,——总而言之一切请便。只是我们应当分开。”他直言不讳地对他所认为的那些城里人——也可能是买他小说的读者说:“我存心要放弃你们。”

北京有没有后悔自己曾经庇护过这个满腹牢骚的异乡人?沈从文曾经离开北京,和丁玲、胡也频一起到上海办文学杂志。在他不如意时,徐志摩写信给沈从文,劝他回北京:“北京不是使人饿死的地方,你若在上海已感到厌倦,尽管来北京好了。北京各处机关各个位置上虽仿佛已填满了人,地面也好像全是人,但你一来,就会有一个空处让你站。你那么一个人一天吃得几两米?难道谁还担心你一来北京米就涨价?”

我们可以想象,当时的北京,正像今日的北京一样,作为中国最大也最具吸引力的城市之一,吸引着无数像沈从文这样的年轻人,一无所有地从这个庞大国家的各个角落,来到这个多元而复杂的城市。他们中绝不缺乏才华横溢的文学家、画家和诗人,也有一些雄心勃勃的政治家和试图改变中国的人——可能当时这些人并没有展露出自己的过人之处。他们中的有些人并不像沈从文刚来时那样落魄,他们随身携带着名流的推荐和家乡的财富,或者他们本身就已经颇有名声,只是希望借助北京——这个声望与力量的扩音器,来让整个中国听到他们的声音,并且改变整个国家,个别雄心勃勃的人的确有这样的想法,比如两个广东人康有为和梁启超。和沈从文一样落寞,一样心怀不满,但是日后却比沈从文对这个城市和这个国家的影响更为巨大的是一个同样来自湖南的年轻人毛泽东。

大城市就像一个对所有投奔她的孩子们不加排斥的继母。她抚养他们,慷慨地给所有人机会,也默默接受了他们的回报:伟大的小说、写进美术史的画作、暴富之后的传奇和改变了国家的革命与变法。所有的大城市都是如此,不信,你可以翻开任何一部城市的历史,其中有多少让人过目难忘的故事、混杂其间的或清晰或暧昧的身影。巴黎如此、伦敦如此、纽约如此、北京和上海也是如此,甚至一些小国家的大城市也是同样如此,我们是多么感激波哥大(哥伦比亚首都)接纳了22岁的来自“马孔多”的加西亚·马尔克斯呀!它提供给他一份记者的工作,让他在自己寒冷的公寓里写小说,让他不断编织关于马孔多和自己外祖母的故事,也让他成为迄今仍然在世的全世界最伟大的作家。

我们要消灭这些故事吗?我们希望进入一个没有故事,没有传奇的年代,只有枯燥地继承来的成功,只希望看到在金钱上诞生的金钱,而把所有的怪客与失败者们统统扫地出门,留下一个一尘不染,浑身上下每个角落都散发着金钱消毒水味道的乏味城市吗?

怪客促进繁荣?

城市中的怪客与失败者,也就是城市的多元化与鱼龙混杂在文化意义上是好的,那些吃不起饭的穷光蛋们可能是下一个伟大的作家、摄影师或者画家。巴黎、纽约和北京都曾经最好地证明过这一点。那些后来这些城市引以为傲的艺术家和作家们开始时都是作为一文不名的来客进入这些城市的。美国的整整一代作家和艺术家(海明威的一代)都是流放的一代,他们将巴黎视为自己的精神故乡,因为纽约的高楼大厦实在是太过乏味了。美国文化崛起在巴黎的包容之上。美国文明习惯在午后躺在巴黎咖啡馆的窗外午睡一会儿——这是马尔科姆·考利在《流放者归来》中的玩笑。

下转42版



大城市的死与生

> 要想发展创意经济,最好的方法并不一定是修建大而无当的公共工程或者为吸引公司入驻而大规模减税,而是通过营造城市的丰富性、发展城市除工作场所和家之外的第三空间等方法,来吸引创意阶层

上接 41 版

可是怪客们和城市的繁荣有必然的联系吗?毕竟,我们生活在一个拜物的年代,如果万不得已,我们何不把那些未来的大师和今日的失败者们让给那些不嫌他们烦的地方?

1998 年,正在做人口和高科技产业地理分布及驱动力研究的理查德·佛罗里达在卡内基梅隆大学碰到了该大学的一名博士生加里·盖茨。后者也在做一项分布研究,不过是同性恋人群的人口统计学分布研究。“我们见面没多久就发现,盖茨的同性恋人群分布图和我所发现的高科技产业区的分布图几乎完全吻合。”佛罗里达教授说。

后来在他出版的著作《创意阶层的崛起:关于一个新阶层和城市的未来》中,佛罗里达教授解释了这种巧合。“在一定程度上,同性恋人群代表着我们这个社会关于多样性的‘最后一块领域’,既然能够接纳同性恋者,因此同性恋聚居区对其他各类人群也持比较开放的态度……对同性恋人群的开放程度就成为衡量人力资本低准入门槛的良好指标;而人力资本的低准入对于激励创意和高科技增长的重要作用是毋庸质疑的。”他和他的合作伙伴将同性恋者称为“创意时代的金丝雀”——正像在工业时代煤矿中的金丝雀是衡量矿下是否安全的标志一样,同性恋人群成为创意时代某个地区对创意人群是否具备吸引力的标志。

佛罗里达教授将这种同性恋指数作为衡量多样性的标准,纳入了他制定的衡量地区创意能力的“创意指数”中。“创意指数”由下面四个同等权重的因素构成:创意阶层占劳动力总人口的比例;以人均专利数来衡量的创新;高科技产业;以同性恋指数来衡量的反映某地区对不同人群和观念开放程度的多样性。显然这四个因素之间存在着互相促进的作用。正如他已经揭示的那样,同性恋人群的分布和高科技产业的分布惊人吻合。而且还不仅如此,技术发达的地区往往也是音乐发展的圣地:西雅图不仅仅是微软和亚马逊的总部,还是吉他之神吉米·亨德里克斯、涅盘和珍珠酱等乐队的大本营;奥斯汀除了是戴尔公司的诞生地和总部外,还是威利·尼尔森和第六街区音乐的故乡;高科技公司聚集地旧金山湾区曾经也是感恩而死和杰斐逊飞机等乐队的活动地。“它们出现在同一个地方,反映了这个地方能接受新的思想、新的人群和新的创意”,有时候这些新的人群是摇滚乐队,有时候是同性恋者,有时候是诗人,有时候就是那些创业英雄。

无论是作家、摇滚歌手、设计师还是各个地区都想吸引的高科技创业者,他们的共同之处是,都属于佛罗里达教授定义的“创意阶层”。在这位作家和教授看来,包括美国在内的发达经济体已经出现了一个新的名叫创意阶层的人群。“过去的 20 年中,一种新型社会阶层兴起并占据了主导地位,这个新阶层从根本上改变了经济与社会,而这种改变也会持续下去”。在 2002 年时,美国有大约 3800 万人口,全部就业人口的 30%属于这一新阶层。“新技术、新产业、新财富和所有其他正面的经济成果均来源于创意”,我们正在进入一个创意经济时代,正如人类曾经从农业社会向工业社会转变一样,我们也正在经历一个向创意时代的转变。这些话现在听起来很像另外一通哗众取宠的陈词滥调,但是佛罗里达教授却以严肃地态度讨论了这个看上去有些虚无的话题,并且认真地将“创意人群”作为一个阶层提出来,研究这个阶层和我们即将进入的创意经济时代在工作、生活和社区上的变化。

佛罗里达教授定义的创意阶层,“显著特点就是其成员从事着旨在‘创造有意义的新形式’的工作”,他们分布在各行各业,信奉的价值观是个性化——“他们不喜欢听从组织或机构的智慧,抵制传统的集体性规范”;精英化——“创意阶层非常重视精英人物具备的实力……努力工作、勇于挑战、自我激励。希望凭借工作上的优秀表现获取成功”;多样性于包容性——“有才华的人反对通过种族、民族、性别、性取向或外貌划分等级”。

在工作上,创意阶层往往对工作内容与工作环境的要求重于对薪酬的要求,当然,这并不是说薪酬不重要。德鲁克 1999 年时发表的观点仍然适用:“对于这些产业所倚重的‘知识工作者’,进行经济上的收买将不会奏效……我们现在所做的是尽量在金钱上满足知识工作者的需求,但当此举行不通时,那就需要满足他们的价值观,并让他们获得社会承认与影响力。”佛罗里达教授说,对于创意阶层,尽管他们需要足够的钱来选择自己想要的生活方式,但“如果他们感到收入不足以体现自己的价值,那么,即使他们的收入足够付清所有账单,他们也开心不起来”。同样,令创意阶层不开心的还有“朝九晚五的工作时间以及一成不变的标准着装”。他们欣赏的是装扮随意的“无领办公”,尽管创意阶层的工作时间要远远高于其他人群,但是他们最反感的就是固定上班时间。他们对自己生活的地方也有选择性,历史上第一次,人们不再把工作作为选择生活在某个地方生活的第一理由,创意阶层开始对他们生活和工作的城市有了新的要求,比如演出是否足够丰富、人们对不同人的包容度如何等等。这也正是为什么佛罗里达教授会发现,同性恋人群的分布地图和高科技产业的分布地图,甚至摇滚乐队的分布地图会有重合之处。

这就对那些希望能够吸引创意阶层的城市提出了要求。大部分的城市规划仍然停留在工业时代。大部分的城市执政者和规划者也是如此。他们仍然希望能够通过大规模地投资基础设施、通过税收政策来吸引公司入驻来达到发展经济的目的。佛罗里达教授则争辩说,真实的情况应该是公司在跟随着人力资本的移动而迁徙。公司需要找到符合自己要求的人力资本聚集地,那些创业公司就更不在话下了,“如果旧金山的硅谷在多年前没有接受像史蒂夫·乔布斯这样特殊的年轻人,那么也就不会变成今天的模样”。因此,要想发展创意经济,最好的方法并不一定是修建大而无当的公共工程或者为吸引公司入驻而大规模减税,而是通过营造城市的丰富性、发展城市除工作场所和家之外的第三空间等方法,来吸引创意阶层,“创意是目前全球竞争的关键,比商品、服务或资本的流动都更为重要”。

城市之死?

“其总体框架构思绝妙,但是,一座城市仅靠政府就能生存吗?”

刘易斯·芒福德在游览完华盛顿城之后如此问道。在刘易斯·芒福德生活的年代,华盛顿城还是美国的一座新兴城市,它由政府聘请一位法国的年轻城市规划师设计。它是彻头彻尾的一座新城,几乎可以按照人类关于城市的理念从一片空白开始建构。但是刘易斯·芒福德显然并不满意,因为它把“人文关怀和邻里需要”弃之不顾。

没有比纽约城之子刘易斯·芒福德(马尔科姆·考利称他很可能是“人类历史上最后一位伟大的人文主义者”)更真心实意的城市赞美者了。在 1938 年出版的《城市文化》中,他说:“城市就是人类社会权力和历史文化所形成的一种最大限度的会聚体。在城市这种地方,人类社会生活散射出来的一条条互不相同的光束,以及它所焕发出的光彩,都会在这里会集聚焦,最终凝聚成人类社会的效能和实际意义。所以,城市就成为一种象征形式,象征着人类社会中种种关系的总和……城市这个环境可以集中展现人类文明的全部重要意义。”

城市需要的是“种种关系”,唯有人类社会各种光谱的聚合,才能让城市生长和繁荣。但是城市并非不会死亡。芭芭拉·塔奇曼,因为写作《八月炮火》和《史迪威在美国与中国的故事》而两次获得普利策奖的美国历史学家曾经说过,每一座大都市都会在其势力和经济繁荣达到鼎盛的时期,开始出现法规和秩序的轰然倒塌——“这倒真是历史上一个长期令人困惑的难题”,刘易斯·芒福德补充道。

理查德·佛罗里达在《创意阶层的崛起》中描述过一个正在衰老的城市。那是他生活和工作过多年的第二故乡:匹兹堡。匹兹堡一度异常繁荣:“在 19 世纪和 20 世纪之交,匹兹堡是一座综合性的高科技工业城,是那个年代的硅谷。匹兹堡的金融家和企业家们缔造了美国的钢铁工业、铝工业和现代电力工业。梅隆家族是早期的风险资本家,像许多科技型高成长公司投入资金和管理支持。”

佛罗里达教授引用经济学家曼瑟尔·奥尔森的研究说,“国家和地区的衰落是组织性和文化性动脉硬化的产物,是“制度性硬化症”,“在一个时代中成长和繁荣的地区会很难甚至不可能接纳新的组织和文化形式,无论这些新形式有多大益处。在这种情况下,创意和增长会转移到其他地区,因为这些地方能够为实现自己的利益去适应和利用这种转变。”

包括汽车城底特律和 19 世纪末的“硅谷”匹兹堡的衰落正是因为如此。成熟的文化已经僵硬固化,不但难以从自身衍生出多样性,而且也难以吸引到多样性的到来。它们开始缺乏包容性,怪客和失败者们意识到这不是属于自己的城市,与怪客和失败者们疏远的同时,创意与繁荣也被疏远。佛罗里达开玩笑说,自己发现了一个便捷的方式来判断一个城市是否有未来或者可能赢得繁荣,“如果一个城市的领导者告诉我可以按照自己的意愿着装,带我到休闲的时尚咖啡厅或餐馆就餐,并鼓励我公开探讨关于多样性和同性恋的话题,那么我可以肯定,这个城市能够吸引创意阶层并在新兴时代实现繁荣。若相反,如果一个城市的领导者告诉我要‘穿套装打领带’,带我到私人俱乐部就餐,并告诫我‘不要谈论关于波希米亚人和同性恋的话题’,那么我有理由肯定,这个城市将举步维艰。”

这个简单的判断标准无论是对于北京还是上海——这两个中国包容性最高的城市的领导都是一种苛求。但是正如刘易斯·芒福德所言,一座城市不能仅靠政府生存,北京和上海的非政府部分异常多样与繁华。这两座城市是中国非主流文化最为发达的地方,也是中国主流文化和经济最为发达的城市——当然,其中的因果关系说来复杂,而且容易引起争论。外乡人成为某个城市最著名的作家、艺术家或者是科技企业家和商人,在这两个城市过去二十到三十年的历史中快速上演过多次;与此同时更多抱有幻想的外乡人还在不断涌入这两个城市。他们渴望在大城市立足、生存,甚至成功,无论是因理想之名,还是因功利之名。

当大城市开始排斥外乡人或者拒绝多元化和降低自己的包容性时,就是这个城市开始衰老和死亡之时。这在当代历史上最为明显。无论是佛罗里达教授的研究,或者是我们自己在书本上或现实中目睹的历史,都在证明这一点。那些单调乏味的城市,往往驱使那些富有企业家精神和创意精神的年轻人远走。无数个故事都在讲述同样的主题,无论是电影、小说还是口头流传的成功故事——成功说起来乏味和面目可憎,可这就是这个世界的真相。城市有众多弊病,有很多可能始终无法得到医治,不管是交通拥堵、城市贫穷还是街头犯罪,但是只要城市仍然拥有包容性,仍然对怪客和失败者们有吸引力,那么城市就仍然会生机勃勃地活着,大口呼吸,创造文化和经济上的繁荣。而那些限制和排斥这种多元化与包容性的城市,显然,并未认识清楚城市死与生的逻辑,认为自己理所当然应该享有目前的这种繁荣,却不知道从多元化与包容性彻底消失的那一刻起,整个城市就开始无可避免地走向衰老和死亡。





The Observer' Forum 观察家年会

系列演讲(四)

从职权经济到产权经济

张维迎/演讲

我们这个社会最需要担心的是什么?不是政府对经济的干预太少,而是太多。对于产业政策我稍微评论两句,我自己是有一些不同的看法。

产业政策的好多思想建立在政府官员比企业家更有远见,更能预测未来,更能把握技术发展的方向,更懂得市场规律的前提之上。但我们知道这个假设是不成立的,而从中国的实践来看,我们大部分的产业政策都是失败的,这不是我评论的,是我们好多原来制订产业政策的官员退休之后,他们自己认为我们的政策是失败的。包括我们的汽车政策,假如我们在早期允许中国的汽车更为自由地发展的话,中国民族品牌的汽车应该比现在强大得多。

我们有些政策是出于另外的一些体制的障碍而建立起来的,这使我想到在80年代骑自行车的时候,经常有这种情况,快到修车铺的时候你的自行车轮胎经常被扎破了,因为这是修车铺的人给自己创造工作,他在马路上撒一些钉子,你过去,自行车肯定会被扎破,然后你一定要让他给你修。我说的意思是,如果我们让市场更自由地发挥作用,让企业家更有积极性预测未来,特别是有一个更长远的眼光看待未来的发展的话,我们好多的错误其实是可以避免的。但是我们必须承认,在现有的情况下,由于各种体制制度的约束,中国好多企业家看问题是比较近的,他不看十年、二十年产业的规划、市场的趋势,而更可能看的是一两年的事情,这给我们的结构调整带来障碍。好多企业家都在揣摩国家的一些产业政策,但据我了解,好多的产业政策最后可能容易变成利益分配机制和寻租活动。所以我们好多政策往往变成一个分配财富的机制。这使我想到,我们这个社会要健康地发展,最重要的是怎么使大家有积极性创造财富,而不是分配财富。这是最关键的一点。

各国都有各国的道路,但是人性从古到今基本没有大的变化,无论你在哪个国家,人性基本都是差不多的。一个好的制度会把人性中追求幸福,追求快乐的这种冲动变成为别人创造价值,给别人带来快乐这样一个事实。我最近出版的《市场的逻辑》一书中,我试图回答这个问题。好多人说中国模式,中国最重要的特点是什么?我们并没有实行像东欧一样的私有化,我们在很多领域还坚持公有经济,但是中国经济发展比它们更快。我说这是一个相当大的误解,说明我们对什么叫私有什么叫公有并没有深刻的认识。



张维迎

什么时候我们能够让聪明人为别人创造财富,为消费者创造价值,什么时候这个地方的经济就可以发展。反过来说,如果我们的体制使得这些人不是在想办法通过为别人创造财富而获得幸福,而是通过怎么掠夺别人的财富获得幸福,这个经济一定就是停滞的

我们一般认为,一个国有经济或者公有经济,它的权利是属于大家的,属于集体的,而私有经济的权利属于个人。这个说法是不对的。任何社会,无论是什么样的所有制,权利都是个人的,行使权利的主体只能是个人,一个国家、一个企业都不能行使权利,只有一个活生生的人、有灵魂、有思想的人才能行使这个权利。国有制、公有制和私有制、私人经济,它们的最大区别在哪儿?最大区别是在公有制下,权利都是依附在职位上的,所以我定义为"职权经济"。比如说你有没有投资的权利?首先依赖于你在不在政府,即使你在政府也不是所有职位都有投资的权利。而且我们知道,越是高的职位控制的资源就越多,越是低的职位控制资源越少。在我们的计划经济下,不仅资源的配置依赖于职位,甚至生活资料的配置也依赖于职位。比如说出差坐火车,谁能坐软卧,谁坐硬卧,谁坐硬座,这都是有级别规定的。你家里能不能安电话,你能不能有车,你住多大的房子,全是根据职位来定的。甚至我们知道你能得到什么样的新闻,看什么样的报纸,也都是根据职位来定的,高级干部可以看大参考,普通人只能买小参考(《参考消息》),获取信息的渠道都不一样,所有的权利都依赖于职位。在这种体制下,任何人要获得权利,第一努力的是什么?进入政府。第二,进入政府之后怎么找到最有权力的部门,再在这个部门一层一层从下往上爬,走得越高权力越大。这就是我们公有制的一个基本的特点。

私有制是怎样的经济?私有制的权利依附于财产。现在衡量财产的通用标准就是钱,你有钱了,你就有了权利了。好比你有钱了,你可以投资,买股票,可以买债券,办工厂,甚至办银行,你可以用钱买汽车,你爱买多大的汽车买多大的汽车,也可以买大房子,你可以住好医院,可以吃更好的饭,所有这些都是建立在财产基础上的。在公有制下争取职位最好的办法不是给社会创造更多的财富,而是怎么想办法把竞争对手挤下去。所以,尽管在公有制下人们也在竞争,但是破坏性的竞争,怎么把别人拉下来然后自己上去。这样我们都很忙,但不创造财富。在私有制下,你要想能够获得钱,你得生产东西,卖东西,你能否卖出去,能卖多少价钱,最终谁说了算?是消费者说了算。消费者用货币投票决定你的命运,企业之间的竞争实际上是给客户创造剩余价值的竞争,哪个企业给消费者的剩余多,哪个企业就有市场。所以我们看到,私有制的竞争是创造财富的竞争,是给别人带来幸福和快乐的竞争,由此导致了好多新的发明创造和技术的进步。企业家为了能够使自己拥有这种权利只有去创造,而他创造的成就只有在他对未来的判断比别人更正确的时候才能够成功。

中国的企业家聚在一块讨论更多的是什么?是政策,因为他们能不能赚钱,很大程度上不依赖于他对市场的判断,而依赖于他对政策的判断。如果政策本身能带来好多钱的话,即使他知道这个政策错了,但是只要争取到这个政策的优惠措施就有了财富。所以这两种体制下人的本质没有变化,变化的是人的行为方式,变化的是不是为这个社会,为消费者创造价值。从这个角度来看,我们可以这样理解,中国过去30多年的变革实际上就是怎么由职权经济变成产权经济,过去我们是有了政府的职位才能行使政府的权利,现在有财富、有钱的话不需要政府的职位也可以行使权利。这个变化最初从农村开始,原来农民进不了政府,他连最基本的生活都难以保证。邓小平改革开放之后给了农民自由,农民即使不进入政府,也可以搞投机倒把,所以出现了好多万元户,变得富有了。接下来的变化发生在城市人身上,好多原来的城市居民进不了政府,进不了国有企业,生活也很困难。现在有钱的人好多方面可以享受到和有权人一样的生活,如司马迁在两千多年前讲的"千金之家比一都之君,聚万者与王者同乐"。这样也就是说,中国最聪明的人没有必要一定要进入政府才能够享受,一定要进入政府才能够调动资源;通过做企业,通过给消费者带来快乐、带来价值,同样可以给自己的生活带来改变。我们国家发展的动力就发生了整体的变化。全世界的发展都是这样一个道理,什么时候我们能够让聪明人为别人创造财富,为消费者创造价值,什么时候这个地方的经济就可以发展。反过来说,如果我们的体制使得这些人不是在想办法通过为别人创造财富而获得幸福,而是通过怎么掠夺别人的财富获得幸福,这个经济一定就是停滞的。中国今天仍然有好多的问题,其中一个问题就是腐败。腐败的根源在什么地方?其实很简单,我们既有职权经济,又有产权经济,这样的话有一些人不是通过创造财富,而是想办法通过收买有职权的人,收买控制资源人手中的权利来获得资源。比如说我通过关系获得一块很便宜的土地,一倒手就赚很多钱,这个致富的过程可能比好多做制造业的人快得多。这仍然是中国一个严重的问题,由此导致越来越多原来搞制造业的人转向房地产或者其他的一些非制造业产业,这对中国未来好还是坏?我觉得可能不是一件好事。

由此看来下一步改革究竟应该干什么?其实也很简单,就是像过去一样不断地缩小职权经济的范围,也就是政府手中控制的资源。如果我们不解决这个问题,腐败问题不可能解决。

当然我们看到,这次金融危机之后,我们都在总结经验。我们过去讲吃一堑长一智,但是有时候经验总结错了可能走向反面。这次金融危机后,好多人总结为什么发生金融危机?是由于市场失灵了,这样的话我们就进一步增加政府的权力,而我们这两年的政策都是在向继续增大政府权力的方向发展。我们想像一下这样导致的后果是什么?导致的后果是不仅现有的资源分配的扭曲,最严重的是企业家的能力分配和行为方式会发生很重要的变化。如果我们的企业家,不是把自己的时间和精力好好用来想怎么讨好老百姓,怎么使得消费者感到快乐,而是想着怎么讨好有权的政府官员,怎么使得政府官员感到幸福快乐,这是一个中国的最宝贵的资源——企业家资源的巨大的浪费。

我们应该认真思考一下,我们取得的成就究竟来自什么地方?未来我们应该走什么样的道路?如果对过去的经验总结错了,我们以为中国的道路就是由于有政府强烈的干预,由于有我们大的国企,我们才有了今天,那我说这个经验总结完完全全错了。经验总结本身没有关系,但是经验总结错了就指向我们未来一个非常不乐观,甚至具有破坏性的这样一个方向去了。(演讲者为北京大学光华管理学院经济学教授)

不要过早肯定中国模式

宋晓梧/演讲

去年,中国率先走出世界金融危机的阴影,保持了改革开放以来30年的经济高速发展势头,综合国力大大增强,GDP达到世界第二。改革开放以来,中国的政治、文化、社会建设也取得了很大进展。继奥运会之后,我们成功举办了世博会、亚运会,极大地增强了中国的软实力。为此,一些中外学者提出了中国模式。我当然为自己国家取得的辉煌成就而自豪,也满怀热忱地希望中国能为世界提供一个可供普遍借鉴的经济社会模式,那样,中国为人类文明的发展就做出了更大的贡献。但是,我认为现在就肯定中国模式为时尚早,因为中国的经济社会发展还面临许多不确定的因素,坦率讲,还面临着许多困难和问题。

党的十七届五中全会通过的关于制定"十二五"规划的建议明确提出转变经济发展方式是主线。这就发人深思,如果我们已经形成了完善的经济社会发展模式又何必转变呢?认真总结30年来中国的经济社会发展历程,可以看到,我们在经济高速发展过程中,付出了很大的成本,以至于经济的可持续发展成为政府和社会各界高度关注的问题。

随着中国经济总量的迅速扩大,资源环境的约束作用日益凸显。2009年,中国约消耗全世界46%的钢铁、45%的煤炭、48%的水泥、10%的石油天然气,进口的铁矿石、原油分别占本国用量的70%、51.3%,刚才张国宝主任说2010年原油进口已经占到55%,支撑了本国9%以上的GDP增长,可是只提供了不到世界8%的GDP总量。目前中国人均碳排放量大约5吨,与人均GDP类似的国家相比要高很多,二氧化碳排放总量超过美国,已达世界第一。中国在哥本哈根会议上承诺到2020年单位碳排放量比2005年下降40%-45%,但若GDP年增长保持8%以上,到2020年碳排放总量将超过114亿吨,这对中国以及世界的环境都有巨大的负面影响。其他环境污染造成的问题还很多,众多河流湖泊,过去"沙鸥翔集,锦鳞游泳,渔歌互答,此乐何极",现在70%以上被污染,鱼虾绝迹。还有因环境污染造成的癌症村、儿童血铅过高,土地地下水重金属污染等环境问题不绝于媒体。

不计资源环境成本,过度依靠投资、外需、仿制,过度压低劳动力成本的粗放型经济发展方式难以再继续下去了,必须转型,尽管这种发展方式在特定的国内发展阶段,在特定的国际背景下曾极大地促进了中国GDP的增长。

这方面,国际经验值得借鉴。2006年世界银行在《东亚经济发展报告》中明确提出:"使各经济体赖以从低收入成长到中等收入的战略,对于它们向高收入攀升是不能够重复使用的,如果进一步的经济增长被原有的增长机制锁定,人均国民收入难以突破10000美元的上限,很容易进入经济增长阶段的停滞徘徊期"。拉美的一些国家,人均GDP达到四五千美元后,经历了短则20年,长则近30年的徘徊停滞。我们刚跨入中等收入门槛,也要防止被前阶段"原有的增长机制锁定"。

资源环境的约束对中国低收入阶段的增长方式提出挑战,对此人们争议不大。我想特别强调的是,讨论经济发展方式转变这样的重大战略,更要重视社会问题。中国社会科学院社会学所2010年初发表了《当代中国社会结构》的研究报告,分析对比了世界上一些国家人均GDP在4000美元左右时的社会结构,结论是中国的社会结构滞后于经济结构15年以上。这个报告指出,社会结构与经济结构不协调,已经严重制约了经济的进一步发展。我十分赞同这个结论,同时还想补充一点,其实中国的经济结构本身问题也很大,例如投资与消费的比例失衡、内需与外需的比例失衡、二产与三产的比例失衡,还有科技创新与引进仿制的比例失衡等。而且,也很难把就业弹性低、收入分配差距大、城乡区域发展不协调等问题单纯看成是社会结构问题,它们与经济结构密不可分。中国当前面临的问题是经济总量极大增长、经济规模极大扩张,而经济结构十分扭曲、社会关系十分紧张。可以说,中国是GDP一枝独秀,经济结构、社会结构都急需调整。在这种情况下,过早肯定中国模式,不利于经济结构和社会结构的调整。

与经济这条腿比,社会这条腿更短,这是国务院领导多次强调过的。回顾历史,古今中外,因为环境资源问题而中断经济社会繁荣的先例很少。中外历史上绝大多数国家繁荣的中断都是因社会矛盾激化所致,即便发生了外敌入侵的情况,那也是自己先内乱了。还有刚才提到的中等收入陷阱问题,南美一些国家是陷到资源环境陷阱里出不来还是陷到社会矛盾陷阱里出不来?南美国家的资源环境现在还很好,主要是经济政策、社会政策不当造成两极分化所致。国内案例还说明,许多环境资源问题和社会问题紧密相连。工厂大量排污,矿山开采造成沉陷,而深受其害的老百姓无力抵制,无处伸冤,直到造成大规模群体事件为止。当然,绝不是说资源环境问题不重要。日新月异的科技进步在改造自然的过程中大大增加了可能破坏自然的能力,所以我们对资源环境的关注理应超过过去任何一个时代,但这并不意味着由于社会矛盾激化导致繁荣中断的历史不会重演。



宋晓梧 CFP/供图

中国当前面临的问题是经济总量极大增长、经济规模极大扩张,而经济结构十分扭曲、社会关系十分紧张。在这种情况下,过早肯定中国模式,不利于经济结构和社会结构的调整

中国当前面临的社会问题很多,最突出的是收入分配差距过大。"十二五"规划建议也浓墨重彩地强调了收入分配制度改革的重要性,提出要提高居民收入在国民收入中的比重,提高劳动报酬在初次分配中的比重。我近期写了不少文章论述政府在提高这两个比重中应发挥的作用,这里不再赘述。我在论述政府作用的同时,很担心出现用行政指标干预企业内部分配的问题。搞社会主义市场经济必须赋予企业用人自主权,包括确定企业职工工资的自主权。还要认识到,现代市场经济条件下,劳动报酬并不是单纯由雇主单方确定的,劳动报酬与资本收益之间的关系也不仅受市场供求的影响,需要建立劳资双方谈判机制。从这个角度看,收入分配在很大程度上演变为不同社会群体的利益诉求能不能得到充分表达的问题。再进一步推论,又演变为各类社会组织是否具有真实的维权自律行为,社会不同群体之间是否在法律框架下建立了自协调机制。

应当看到,随着经济体制改革的深化,我国出现了经济组织多样化的深刻社会变革,计划经济的"单位人"日渐转变为市场经济的"社会人"。为了适应这一变革,政府正逐步转变职能,在社会事务管理中坚持依法行政,大幅度减少了社会事业的行政审批事项,大力培育社会组织、中介组织和城乡基层自治组织,使之承担起一定的自我管理和自我服务的社会功能,社会管理的社会化取得了一定进展,例如社会组织数量2008年已经发展到36万多个。当然,与发达国家相比,我们的社会组织还属于初创阶段。平均每万人拥有社会组织数量,法国是110个、日本是97个、美国是57个、新加坡是14.5个,金砖四国中的巴西是13个,中国仅有3.2个。其实社会组织面临的主要问题不是数量少,而是质量差。其中绝大多数行政色彩浓厚,缺乏应有的民间性、自治性、自愿性和自主性。本应代表不同阶层利益或独立协调社会事物的各类民间组织依然存在"官办、官管、官运作"的现象,反映社情民意的表达渠道难以真正拓宽,社会不同利益群体间的自协调机制也难以真正建立,必然造成政府在社会和经济管理方面继续维持"管得过宽、管得过细、管得过死"的局面。

这就提出了一个重大问题:在从中等收入向高收入迈进的过程中,是依靠更全面、更强势的政府行政干预,还是依靠更和谐、更灵活的社会协调机制?侧重点不同,结局可能大不相同。有些学者认为中国模式的密码在于地方政府竞争。我不否认地方政府竞争可以收到促进地方GDP高速增长的奇效,但长期这样搞下去,地方政府公司化将越演越烈。问题的严重性还在于缺乏行业协会等社会组织的维权自律,众多分散的市场主体只好单独与政府各个部门打交道,这为权钱交易提供了无限广阔的平台。因此,当一些学者积极为中国模式树碑立传时,我一方面被那种"要让四海来贺"的民族豪情所感染,另一方面内心又十分不安,隐隐觉得最希望把现有体制固化为模式的,是那些权钱通吃的权贵。

但我对探索中国模式是乐观的。现在我国已经有近40万个社会组织,较之计划经济时政府完全垄断社会管理的情况有了很大改变,在此基础上进一步实行政社分开,解决"官办、官管、官运作"的弊端,就可以建立"深入了解民情、充分反映民意、广泛集中民智、切实珍惜民力的决策机制",形成"全面表达社会利益、有效平衡社会利益、科学调整社会利益的利益协调机制",从而使社会体制与经济体制、政治体制、文化体制四位一体,协调发展。社会和谐将为经济可持续发展提供持久的动力。社会各阶层充分表达自己的合法诉求,合理分享经济发展的成果,已经提到"十二五"时期重要议事日程。当中国普通劳动者自组织能力与消费能力大幅度提高,经济结构得到调整,社会关系相对稳定,民主法治基本健全,那时也许我们可以认真讨论中国模式了。(演讲者为中国经济体制改革研究会会长宋晓梧)

政府投资与货币创造

——汇率与货币系列评论之(33)



其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com

本周我们继续讨论，为什么财政从紧是货币从紧的条件。最基本的论据,是在今天的现实条件下,政府投资可以杠杆出更多的商业银行贷款,由此也就创造出更多的货币。反其道而行之，财政的投资性开支从紧，减少的就不只是这部分货币购买力本身，而且有望减少连带的货币创造。这应该是当下抑通胀的一条有效途径。

先引一条相关新闻。据广州日报报道，中国工程院院士钟南山在广州市“两会”上发言,说他“查资料发现，广州亚运的直接投入和间接投入很大。‘总投资 2577 亿元,其中广州投资 1950 多亿元，带来债务 2100 多亿元。’”他由此担心,背着这么大的债务，广州搞民生的钱不知从哪里来，希望中央扶持（2011 年 02 月 23 日 ,http://news.sohu.com/20110223/n279478029.shtml）。这里没有讲清楚，如果总投资 2577 亿，其中债务 2100 亿,那么资产负债比就是 81.5%;如果自筹资本 2577 亿(其中 1950 亿是广州筹的),外加债务 2100 亿，那么资产负债率就是 45%(或对广州而言的 51.9%)。

再看一则新闻。据《21 世纪经济报道》所载，铁道部及下属企业从 2001 年以来，已发行尚未到期的债务融资共计 5550 亿元。其中,仅 2007-2009 年，铁道部负债分别为 6587.06 亿、8683.95 亿和 13033.86 亿元;若加上 2010 年至今公开披露已发行的 1850 亿元债券,目前铁道部负债近 1.49 万亿(http://finance.ifeng.com/news/20110224/3476737.shtml)。又据民生银行发布《2010 年中国交通运输业发展报告》,“目前铁道部资产负债率为 55%以上,预计 2012 年有可能超过 70%。从 2014 年开始，铁道部将迎来还债高峰”(http://news.sina.com.cn/c/2011-02-23/093722000352.shtml)。这是一个政企不分的国家部委的资产负债状况:总负债近 1.5 万亿,资产负债率 55%以上,且将很快超过 70%。

改制后的中央企业又如何？不妨看电力。据 2010 年 3 月 29 日《第一财经日报》报道,在中国电力企业联合会举行的“2010 年经济形势与电力发展分析预测会”上,国资委综合局局长表示,“目前中央电力企业的资产负债率普遍超过了 80%,今年 2 月份又出现了全行业的亏损,如果金融政策再紧缩,不少企业将面临比较大的经营风险。”该报道引用国家电网公司高管的“披露”:“在中央企业资产负债率最高的前十位企业中,电力企业就占了五家”;其中,“目前国电集团的资产负债率为 81.8%,为五大发电集团最好水平”(http://biz.cn.yahoo.com/10-03-/136/wga2.html)。这说明,完成企业化改制的央企,资产负债的杠杆能力更为强大。

这些报道只是一些“孤案”吗？我的看法不是。走进实际生活,举凡各级政府的直接投资、形形色色有政府背景的“平台公司”的投资、改制和未改制国有公司的投资，有一个共同特点,就是负债容易、资产负债率高、银行贷款的能力超强。2009 年的也许是特殊年份里的一个一般例证:年度新增财政性投资 2 万亿,新增银行信贷近 10 万亿。这等于说，政府和国有部门每新增投资 1 元,就新增银行信贷 5 元。把贷给民营部门的去掉，政府和国有公司每投 1 元,得到银行 3 元信贷,怕一点问题也没有。这样算,在此背景下形成的政府和国有投资项目，平均资产负债率在 60%以上。

相当一批政府平台,负债能力更高。新门道也创造了不少。我也观光过“极其宏伟”的大手笔投资项目,其资源动员能力超乎想象,收益回报却无从谈起。想知道凭什么得到了如此巨额的放贷?通常没有答案。不过,现场多有大领导视察的巨幅照片。看多了,我也能猜出几分:“那也算项目的资本金了吧?”闻者礼貌一笑,不过当地的财政局长多半面露苦笑——他可是要负责还债的。

这里不讨论政府主导投资的前因后果,仅仅确认一个事实,那就是政府和国有公司的投资活动,能够以较少的自有资本就杠杆出较多的银行信贷。这是非常现实的经济机制,与政府主导投资与国有银行为主的信贷体系共存。是好是坏,大家见仁见智,当有不同的价值判断。应该不应该进一步加以改革,相信也会有不同的看法。本文的讨论取一个客观的态度:既然是现实的经济机制,那么在抑通胀的过程中,是不是可以主动地加以利用呢?

比较而言，民企杠杆银行信贷的能力要低一些。去年上市公司中报的时候，我在浙江看到当地 167 家上市公司的平均资产负债率是 45%。民企当然不是不希望有更高的负债机会,毕竟在通胀时代“更多借钱就更多收益”的道理,市场中人不可能不懂。问题是,在以国有银行为主体的银行系统的眼里，借钱给民企的风险就是比借给政府和国企为大。对此,我也不倾向于说歧视,还是说“正视”比较对头,因为 45%的资产负债率也不能算太低，过高的负债对真正有主的公司其实并没有好处。

至于居民家庭，利用信贷的杠杆能力就更低了。这些年的房贷、车贷增长很快，使居民家庭也能经由借贷形成资产，并提高财产性收入。不过,整体看,我国居民的消费信贷还处在“初级阶段”。2010 年全国金融机构人民币贷款的数据是,年末居民家庭消费信贷占全部贷款余额的比重不过 15.7%，其资产负债率一般也控制在更低的水准上。显然，与政府、国有公司和民营公司相比，居民家庭再带动银行信贷的能力最弱。

调查的结论很清楚。国民收入分配到政府、企业（又分国企与民企)和居民这几个不同的板块,不但具有不同的收入分配效果，而且具有极其不同的“创造货币”的效果。简略粗算，每增加 1 块钱在政府投资账户,可贷出 3 块钱,在大国企账户可贷出 4-5 块钱，在民企账户平均贷不出 1 块钱，在居民账户顶多只有几毛钱。在逻辑上,把更多的政府收入从投资开支转向民生开支,转到居民家庭收入，对抑制货币再创造,定有奇效。

回到当下的市场,比当年“伊拉克蜜枣”还贵的商品数之不清！当年的蜜枣之价不过职工平均工资的十分之一，现在的房价、黄金首饰价、奢侈品价、以及高端食品和高端商品之价，远远不止这个水平吧？本文的论点，凡市场上高价卖出之物，都在回笼货币，都对抑通胀做出了贡献。问题是，在高价售货回笼票子之后，要果断把其中的一部分“冻”起来,不准再花出去,更不准杠杆银行贷款、创造出更多的货币。这样盘算，为可能创造更多货币的收入寻找一个不得马上花出去的好去处，是抑通胀政策中的一个优先选项。

凡市场上高价卖出之物,都在回笼货币,都对抑通胀做出了贡献。问题是,在高价售货回笼票子之后,要果断把其中的一部分“冻”起来,不准再花出去,更不准杠杆银行贷款、创造出更多的货币。这样盘算,为可能创造更多货币的收入寻找一个不得马上花出去的好去处,是抑通胀政策中的一个优先选项



华盖创意 / 供图

短缺商品应该如何分配



法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员、法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn

接连遇到短缺商品如何分配的话题。先是例行的春运火车票争议,自 1999 年我发表“黄牛党与资源耗散”已经 13 年未平息过,而火车票价是第 15 年未调整了;接着是北京市通过摇号购车来治理交通堵塞的措施；再有是上周北京推出的基于户籍条件的房地产限购令；今天我还接受了能源行业杂志的专访,谈的是“拉闸限电”和能源的分配模式。

这些跨行业的价格管制一下子涌到桌面上来，原因之一是我向来就关心这个话题,自己谈得多,别人也问得多;但还有另一个原因,那就是现在愈演愈烈的通货膨胀，诱发了形形色色的价格管制。

大家知道,关于通货膨胀的成因,有两派观点。一是以弗里德曼(Milton Friedman）为代表的货币学派，认为“通货膨胀到处是且始终是货币现象”,而要治理通货膨胀,唯一办法是控制货币。另外一派则认为,通货膨胀的成因是五花八门的,房价、油价、工资、甚至大蒜价格，都能造成通货膨胀。因此，对付通胀的办法也五花八门,限价、限购、摇号、配给和排队,都是这一派学者津津乐道的。这一期就让我顺着后者的思路，分几点来谈短缺商品应该如何分配。

第一,是“稀缺(scarcity)”和“短缺(shortage)”的区别。稀缺是人类乃至动物均普遍面临的基本约束。好的东西,就总是多多益善的;只要是商品,就是稀缺的。稀缺不能成为新闻,也不是经济学家有能力解决的。能成为新闻的，能为经济学家所讨论的,不是稀缺,而是短缺,是当一种固然是稀缺的资源，其价格被人为压低后,引发的拥堵、排队、囤积、浪费和规避管制等现象。

这是说，当经济学家试图为解决春运、拥堵、楼贵、缺电等问题出谋划策时，他们没有本事直接提供一节车厢、一条马路、一幢楼房或一桶石油。具体地说，火车票涨价当然不能解决一票难求的问题,即不能解决“稀缺”问题,但价格调整显然能解决“短缺”问题,即发出正确的信号,激励旅客早离晚返，由此缓解举国排队而造成的浪费。

第二，经济学家不宜轻易假设需求没有弹性,或说价格不起作用。事实上,人们为了追求个人目标,总是在妥协,他们可以付出时间、汗水、健康、闲暇、享受、亲情、鲜血、甚至贞操和器官。我们不禁要问,为什么这些都能够放弃，但调整回乡行程表所带来的不便,穷人就无法承受?

有学者解释说，回乡过年的需求刚性极强，而铁路的运力几乎不能提高，这种情况表示为需求曲线和供应曲线平行，所以始终存在黄牛党牟利的空间。这种说法有自相矛盾之处:两条被视作平行的需求和供给曲线,怎么会在加上区区黄牛费后就相交了?

实际情况是，需求和供给都并不缺乏弹性,黄牛价接近市场价,而机票价就是火车票的上限价。在高峰期,需求和供给曲线的交点确实会高一点,但把它们说成是不相交的平行线,那就变成几何学游戏了。这种形状的曲线,在真实世界里罕见对应的实例。

第三，学者不宜把正常商品甚至是奢侈品说成是必需品,从而套用“需求刚性”的逻辑,来为硬性限价、限购或配给政策辩护。北京的房价是高,但错不在价格本身;恰恰是高价,让所有人都在考虑自己应该朝哪个方向行动,如住房的人考虑是否只租不买,买房的人考虑是否买远点买小点，造房的人考虑是否要建多点建密点，有房的人考虑是否把房子腾出来出租甚至出售……

遗憾的是,房价这一本身在发挥作用的指标,却被一些经济学家视作要直接治理的对象。我们没有见过有哪位医生,不去考虑治病,却盯着温度计打主意的;然而,主张用行政手段来把房价压下去的经济学家可不在少数。问题是,如果说有瓦遮头是必需消费，有房可住是正常消费,那么在国际大都会买得起房,就应该是奢侈消费。有什么理由硬说买房是“北京人必需的”,而重启户籍管制来实施配给和限购?

设想一下，若规定只有出生时姓李的人才准购买一套房子，那除了诱发许多弄虚作假的社会成本外，确实可以在短期内抑制购房需求和压低房价。问题是,为什么要这么做?这么做有什么好处？这么做与按户籍来限购有何本质区别?我的回答是:没理由只让姓李的人买北京的房子，这么做对北京或对中国都没有好处，而这么做与按户籍来限购的政策没有区别,同样糊涂。

第四,可以用补贴来帮助穷人。我在本栏的“论堵”一文中解释过,一种商品,即使它的供给没有弹性(如高峰期的车道或车票),或由垄断组织操控(如土地或石油)，用价格来分配这些商品,也仍然具有积极的意义,那就是能促使资源被用到价值较高的用途上去。每当提到这个观点,人们经常会追问:“穷人怎么办？”答案是:不一定但可以考虑采用补贴。

在对稀缺品实施按价分配的同时，若确实要帮助穷人或某种特定人群,那就不妨把他们先识别出来,然后给予补贴。例如,要帮穷人改善营养,那就不仅可以把牛奶送到穷人手上，还可以给穷人发放牛奶券，让他们在市场上选择他们喜欢的品牌。更好的办法，是给穷人发放更为通用的营养券，以便他们在牛奶和其他食品之间自行权衡。再进一步,就是发钞票,那是最通用的补贴。凭着钞票,穷人可以选择一间较亮堂的房间，同时放弃二十瓶牛奶,来改善他的健康状况。须知增进自由所带来的效率改进，是定质定量定向补贴所无法企及的。

这是说,让车票价格浮动的同时,给“穷人”以钞票补贴,他们就自然会善用钞票，而穷人显然未必会用来购买高峰期的车票。结果将是皆大欢喜的:穷人购买非高峰期的车票,并把剩下来的钱用于别处，从而得到了比在高峰期回家更高的满足；需求高的人能够轻易地买到高峰期的车票，他们额外多付的钞票，是通过他们替别人劳动而赚取的；而铁路因为涨价所收取的额外利润，也可用于慈善或投资项目。

这种制度安排，难道不比让穷人在寒风中排队,能更有效地帮助他们,并带来更大的社会福利?同理,允许拥堵费自由浮动、电价自由浮动、房价自由浮动，并给予那些经过合法程序被认定为值得补贴的人以钞票补贴,显然比用限价、限购、摇号、配给和排队来分配稀缺品要有效得多。

遗憾的是，房价这一本身在发挥作用的指标，却被一些经济学家视作要直接治理的对象。我们没有见过有哪位医生,不去考虑治病,却盯着温度计打主意的。允许拥堵费自由浮动、电价自由浮动、房价自由浮动，并给予那些经过合法程序被认定为值得补贴的人以钞票补贴，显然比用限价、限购、摇号、配给和排队来分配稀缺品要有效得多

中国为什么要改革



城南旧事
雷颐
中国社科院近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com

中国的“改革开放”已经30多年，超过一代人的时间了。由于采取“渐进”式改革路线，中国的改革至今依然“在路上”。30年渐进式改革，在没有巨大的社会动荡的情况下，取得了巨大成就，但是也积聚了大量问题。而且，渐进式改革的路径总是“先易后难”，所以现在面临的必然是最困难的问题。解决这些问题的任务至为艰巨，甚至举步维艰，几陷胶着。这些问题的久拖不决，又使社会问题更加严重、更加尖锐，因此对“改革”的疑虑渐起，一些质疑亦日渐激烈。中国为什么要改革？这原本是改革开放之初的“问题”，30年后竟成为一个重新提出的“问题”，也是一个必须回答的问题。

一

在此时刻，胡德平新著《中国为什么要改革：思忆父亲胡耀邦》（人民出版社2011年1月版）从回顾、反思历史的角度，为回答这个问题提供了思路。不言而喻，对此问题的回答，也是对今后改革方向的回答。

“文革”浩劫客观成为“文革”结束后改革的“催发剂”，但对以计划经济为核心内容的“斯大林模式”的反思，对改革、尤其是经济改革思考，在“文革”前和“文革”中均已有人。陕西户县以杨伟名为首的三位农民在上世纪60年代初给毛泽东的信中就系统提出了经济改革的思想；1969年3月5日中共“九大”前夕，“文革”开始被打倒、此时刚被“解放”不久的胡耀邦给毛泽东写了一封长信。信中一个重要内容是对“斯大林模式”的质疑，他写道：“斯大林的战前的第一次工业大跃进，似乎过多指靠了工业利润的积累，因而使农民负担过重。这至少是使苏联农业没有跃进的原因之一。”对这个模式，他明确表示怀疑：“我怎么也想不通：斯大林的道路和形式有实在的可能性。”（第14、15页）

“文革”结束，胡耀邦成为中共最高领导层重要成员、改革开放的主要推动者之一。“真理标准讨论”的重要意义及胡耀邦在“思想解放”运动中的重要作用已多有论述，笔者兹不赘述。而他发起的关于“生产目的”的大讨论，其重要意义却未引起相应的重视与评价。

生产总要有一定的目的，不是为生产而生产，生产的目的是为了满足公众的消费需要。这本是经济学的常识，但在计划经济体制下，生产的目的实际却变成“为生产而生产”。1979年9月中旬，胡耀邦指示中央党校理论动态组，要他们就此问题写理论文章。10月9日，他在一次重要的会议上说：“二十几年来经济工作的基本经验教训，主要是：一，没有真正集中主要精力搞经济；二，方针不对头，没有弄清社会主义生产的目的；三，管理体制高度集中，严重束缚了生产力的发展。”（第272页）

10月20日，《人民日报》将理论动态组写的《要真正弄清社会主义生产的目的》一文作为本报特约评论员文章在头版头条位置发表。这篇文章指出：“在社会主义制度下，生产的目的是满足社会不断增长的需要。因此，应当在可能的范围内最大限度地满足这种需要。我国有九亿人口，人民生活需要不断得到满足，又反过来刺激生产。这是生产与消费的辩证关系。人民生活安排好了，特别是八亿农民生活安排好了，中国的大局就稳定了。”“可是，多年来我们在相当程度上忽视了基本经济规律的需要，为生产而生产。”文章还认为，为重工业而重工业，是我国经济工作中许多问题长期不得解决的症结所在。目前，农业技术基础薄弱，轻纺工业上不去，基本建设战线减不下来，消费品供不应求等等，都与为生产而生产的思想有很大关系。

10月22日，《人民日报》又发表了于光远《谈谈“社会主义经济目标理论”问题》一文，进一步阐明了明确社会主义生产目的的重要性，并明确提出：“我们的经济目标只应该是在可能的范围内最大限度地增产人民需要的最终产品，而不应该是其他别的东西”。他还提出，之所以多年来一直提出、但一直未能解决的给经济带来损害的“基本战线过长”问题的根本原因，就在于生产目的不明。文章指出：“关于社会主义经济目标的问题，涉及到建设社会主义经济的一个重要的指导思想问题。”文章还进一步明确了应该以什么做标准来衡量整个国民经济的成绩。

社会主义生产目的问题提出以后，立即引起经济学界、经济工作者和各级领导干部的注意，同时也引起一些部门的领导的不同看法，在行业报纸上对上述观点作出批评。对这种不同观点间的讨论，胡耀邦认为完全正常，并希望能通过讨论真正弄清“生产目的”。11月5日，他在“理论动态组”的会议上希望他们写文章，进一步从历史上说明“为什么同社会需要脱节的生产要衰退和灭亡的”。他还并明确说：“市场就是人们的需要。”当然，他还是强调要概念清晰，不然“过一两年后，人们会来算我们的账，说你们拿生活来压生产。我们是要发展轻工业，满足生产的需求。”（第262页）然而，由于种种原因，有关争论只能戛然而止。

不过，争论虽然停止，但胡耀邦的思考并未停止。在巨大的压力下，他仍尽可能地强调消费的作用与意义。1982年5月19日，他专门召集了一次研读马克思的《政治经济不批判导言》的讨论会，参加者有国家计委、经委、商业部、财政部负责人与经济学家。胡耀邦从当时啤酒非常紧缺这一具体问题，又切入“消费”。他说：“按马克思主义的观点来看，劳动者创造的国民收入，分为两部分：一部分是积累基金，另一部分是消费基金”，“要研究一下，这两方面的比例关系怎样处理比较适当。如果处理不当，也不利于我们发展生产。我们当然要提倡艰苦奋斗的精神，但是过分地采取节衣缩食的办法来储蓄，这于促进生产的发展是否合适？我们不提高消费的口号，但是要适当地注意刺激人民的消费，引导人民正确地消费。”（第261页）更重要的是，他由消费问题深入到对社会主义发展模式的探讨。在这次讨论会上，他坦率提出了自己的看法：“看来，东欧国家，包括匈牙利，也还不能说真正走出了一条符合马克思主义经济思想的发展道路。现在不少社会主义国家经济的发展，实际上还是处在盲目状态中。我们能否经过五年、十年的时间摸索出一条新的道路来，要靠我们的努力。”他认为，苏联和东欧模式的特点是“高积累，加重群众的负担，或者采取大量的外国借款的办法，压缩群众的消费，强制发展生产。这个模式并不是真正根据人民需要来搞的，所以不能成功”。（第261、273、274页）

“这个模式并不是真正根据人民需要来搞的，所以不能成功。”此话格外重要。从“消费”入手，必然会一步步深入到对旧经济模式的根本性颠覆的结论。抓住消费问题紧紧不放，确实抓住了问题的关键。

奥地利著名经济学家、诺贝尔经济学奖得主哈耶克是当代经济学的重镇，他的经济学理论主要包括信息分散论、竞争理论和消费者主权论。其信息分散论指出人类的认知能力有限，经济生活中的信息是分散的，有成千上万的企业和消费者，政府不可能获得关于这些经济个体的足够信息，因此不可能有效地配置资源，这是计划经济不能成功的根本之处。他的竞争理论是指竞争是一个发现的过程，是市场交换获取信息的必要条件，市场为竞争提供平台，在市场竞争中形成的价格机制协调这成千上万的企业和消费者的分散决策。而价格机制之所以能协调千千万万分散决策，归根结底在他提出的“消费者主权”概念。他的“消费者主权”与有些经济学家提出的“生产者主权”概念针锋相对。他认为，市场上消费者与生产者的关系中，不是生产决定消费，而是消费决定生产。消费者根据自己的意愿和偏好到市场上选购所需商品，就把消费者的意愿和偏好通过市场传达给了生产者，于是所有生产者根据消费者的意愿安排生产，提供消费者所需的商品。消费者手中的货币就是选票，适应消费者存，不适应消费者亡。而国家干预、调节总需求的主张则违背、限制了消费者主权，把国家的意志强加给市场，强加给生产者和消费者，必然导致价格扭曲、信息失灵，最终是资源配置失调。

> 胡耀邦是真诚的马克思主义者，是“实干家”不是理论家、更不是经济学家，但他的思考却突破教条而与现代经济学有不谋而合之处，确实难得。他对生产是为了满足社会需要而不是为生产而生产的思考，在今天仍有重要的现实意义。片面追求GDP其实就是当年“为生产而生产”的翻版

胡耀邦是真诚的马克思主义者，是“实干家”不是理论家、更不是经济学家，但他的思考却突破教条而与现代经济学有不谋而合之处，确实难得。他对生产是为了满足社会需要而不是为生产而生产的思考，在今天仍有重要的现实意义。很长一段时间，不少地方片面地强调生产指标、规模和速度，单纯追求GDP、将经济增长片面等同于发展。这种过分追求GDP，为GDP而GDP的急功近利造成了不健康的增长方式。为追求GDP必然是重投资，忽视公众消费需求，不努力扩大内需，使经济发展缺乏内动力和后劲。一些地方甚至为GDP而强征土地、强制拆迁，人民没有与GDP增长相应的幸福感。片面追求GDP其实就是当年“为生产而生产”的翻版。现在片面追求GDP倾向当有多种原因，但与当年关于“生产目的讨论”的戛然而止或不无关系。

二

正如胡德平所说：“自1957年反右，直到批判四人帮”，任何政治运动，任何党内斗争，任何意识形态交锋，只要给对方戴上资产阶级路线、资本主义道路、资产阶级代表人物的帽子，那么把他打倒在地，他就永世不得翻身了。”在这种思维惯性作用下，在相当长的一段时间内，对“四人帮”的批判也是批判他们是“新旧资产阶级的代表”、“是右得不能再右的反革命资产阶级分子”，“他们的终极目的是复辟资本主义！”（第130页）

对此，胡耀邦经过深思熟虑，不表赞同。1977年3月，他告诉人们要揭露“四人帮”的封建法西斯主义，提醒人们“封建主义在我们这里还很有市场呢！”同年5月，他对中央党校有关人员更明确地说：“在思想政治或者其他领域，到底应该反对资本主义，反对修正主义，还是反对封建专制主义，反对流氓无产阶级？1957年主席的锋芒转了，从反‘左’从‘百花齐放、百家争鸣’，一下转到‘反右’，对准了资本主义，对准了铁托、赫鲁晓夫。到写《九评》时他就转不回来了。”对“文革”和“四人帮”的根源，他说：“我看也不是什么资产阶级和‘正在走的走资派’。林彪、康生、江青这些人搞的是封建专制那一套，什么宫廷政变，什么吕后、武则天，什么法家。那还不是封建的？王洪文是流氓无产阶级。”（第133、134页）

不过，在中共党的正式会议上，第一个公开提出要批判封建主义的，还是叶剑英。在1978年底中共十一届三中全会之前的中央工作会议闭幕会上的讲话中，叶剑英以相当长的篇幅分析了“文革”的起源。他说：“林彪、‘四人帮’所以在民主问题上制造混乱，绝不是要反对什么资产阶级的民主，而是要剥夺无产阶级和劳动人民的民主，践踏党的民主集中制，我们绝不要再上这些封建法西斯分子的当。”“中国经历了两千多年的封建社会，资本主义在我国没有得到过充分的发展，我们的社会主义是从半殖民地半封建的社会基础上开始建设的。”“林彪，‘四人帮’以封建主义冒充社会主义，说是用社会主义反对资本主义，实际是用封建主义来反对社会主义。”他提出：“我们解放思想的重要任务之一，就是要注意克服封建主义思想残余的影响。”大革命时期中共领导人之一的李维汉，从1979年开始，多次结合自己五十多年党内生活的经历，郑重向领导人提出他对封建主义思想在共产党内遗毒的认识。1980年5月24日，李维汉向邓小平详细阐述了他反对封建主义的观点，长达两个小时。他的开场是：“封建主义，包括它的思想体系、风俗习惯，在我们国家、我们党里反映相当严重，‘文化大革命’把这个问题暴露得很厉害”，“现在虽然‘文革’已经过去，但封建遗毒还很深，需要彻底清算，否则，很难保证‘文革’不再发生。”“（我党在）理论上，思想上的封建遗毒还没有来得及清算……这是毛泽东思想科学体系中的一个不足，缺少了从理论上、政治上、思想上彻底清算封建遗毒这一面。”（第138–142页）

在思想理论、意识形态方面，究竟主要反对、批判什么，是在历史转折关头的中国共产党必须面对的。为此，1979年初召开了长达数十天的“理论工作务虚会”。如胡德平所说：“理论务虚会在这种情况下想开得完全成功，使人人满意，殊非易事”，最后，提出了“反对资产阶级自由化”、“坚持四项基本原则”。对此，作为中央领导人，胡耀邦并无异议，但内心不无担忧。他对人说：“小平的报告有重要意义，但确实要把解放思想、坚持反对教条主义和四项基本原则统一起来。今后我们的工作出问题，很可能出在这上面，即将思想路线和四项基本原则割断开来，或对立起来，弄成两张皮。”

事实证明他的担忧并非杞人之忧，胡德平感叹道：“遗憾的是，他没有把这种考虑和如何预防这种可能性的出现在闭幕会上讲出来，也没有批准对这一问题予以阐述的同志在大会结束时做一个发言。这是他在组织会议工作时的不足，也反映了耀邦同志当时思想的某些局限性。”针对会后出现的这种情况，一位理论工作者先后写过三篇理论文章，“完全是站在历史转折的角度，论述解放思想和中国社会主义、无产阶级专政、共产党领导的关系，却遭到党内有些人蛮横的打击和诬陷：‘这三篇文章，都是从反面提问题，不是积极宣传基本原则……’而且，胡耀邦也未能幸免。在1979年6月18日的五届全国人大二次会议上，他说出了自己当时的处境和主张：“我始终支持任何人在社会主义制度下行使自己的民主权利。希望大家都在宪法的保护下享有最大的自由。尽管在中央工作会议上以及这次人大会议上，不少同志点名也好、不点名也好，批评我背着中央，支持违反‘四项基本原则’的所谓民主化运动，助长无政府主义，但我仍要保留我自己的看法。”（第117–124页）

胡德平感觉到，“随着职务地位的变化，在他真诚执著的本性中多了一份忧患苍劲的思考，在热情奔放的性格中添了一份孤独的心绪。这种心境一直伴随他，直到去世。”（第114页）

宝鼎重工：延伸产业链提高竞争力 行业前景彰显投资价值

宝鼎重工股份有限公司（下称“宝鼎重工”，代码002552）于2月25日正式登陆深交所，本次宝鼎重工的发行价格为20元/股。在前期路演推介期间，宝鼎重工持续受到关注，多家券商发表的报告均认为，该公司研发实力强大，市场声誉优良，产品附加值和毛利率较高，尤其行业发展前景十分广阔。中原证券预测2010年、2011年的每股收益将达0.75元和0.85元。

宝鼎重工（002552）作为国内领先专业从事大型铸锻件的高新技术企业，集研发、生产、销售及服务为一体，为客户提供各类钢种的自由锻件、模锻件及铸钢件，产品作为装备制造业所必需的关键基础部件，主要应用于船舶、电力、工程机械和石油化工等行业。本次发行股票募集资金主要将投资于“年精加工20000吨大型铸锻件建设项目”和“年产2000套起重机吊钩总成建设项目”，项目总投资额3.34亿元。

未来行业需求旺盛 成长可期

近年来，全球大型铸锻件消费量呈现持续增长的趋势，2005年全球大型铸锻件的消费量约为85.3万吨，市场消费旺盛，至2009年世界大型铸锻件消费量约183.9万吨，消费量节节攀升。

中原证券的分析师潘杭钧在研究报告中指出，作为装备制造业的一个重要组成部分，大型铸锻件行业的发展和壮大离不开装备制造业的全面进步。“十一五”期间为加快发展装备制造业，提高重大装备国产化水平，国家积极鼓励发展大型、精密、专用铸锻件技术开发及设备制造，大型铸锻件行业迎来产业升级、产品结构调整的重要历史时刻。为应对2008年突如其来的国际金融危机，国务院于2009年先后下发了船舶工业、装备制造业和石化产业等十大产业振兴规划细则，鼓励兼并重组、技术创新和自主开发，并给予相应的财政税收优惠，给这些行业的进一步发展注入了新的活力，作为上游的大型铸锻件行业将迎来一个不可多得的发展机遇。

湘财证券的分析师刘金钵指出，目前，我国大型铸锻件行业利润水平整体情况为：低精度、低技术含量的产品已呈现产能过剩的局面，而高技术含量、高附加值产品，例如船舶配套大型铸锻件、电力配套大型铸锻件的部分产品持续依赖进口，国内市场供不应求。2009年我国进口大型锻件超过30万吨、接近国内需求的50%。其中，我国船舶配套国产化率近几年正在快速提升，但目前48%水平和日韩95%相比仍有很大的提升空间，这对国内少数拥有铸锻件核心技术的宝鼎重工来说算是一次难得的机遇和挑战。

技术优势突出 经营优势雄厚

天相投资、方正证券、海通证券、广发华福等多家研究机构均看好宝鼎重工的技术实力，认为公司是一家技术实力在国内领先的高新企业，优势明显。

公司拥有独立的研发团队，在近年来完成多项研发项目的开发及成果转化，是国家起重吊钩标准修订成员单位及试制单位，行业地位突出。

公司拥有一整套完整而先进的生产设备，包括：3,150T水压机组和2,000T油压机组各一套、不同规格的电液锤和模锻锤；电弧炉数台；3.5米立车、2米×16米卧车、T2180×12m深孔钻镗床等各类机床38台；2米至11米箱式热处理电炉、7米至13米井式热处理电炉及进口直读光谱仪、超声波、磁粉探伤仪、材料试验机、金像显微镜等各类先进的检测仪器，为公司参与市场竞争奠定了硬件基础。

公司产品种类丰富，涵盖了船舶、电力、工程机械、石化等行业。公司专注于大型铸锻件的研发、生产和销售，凭借长期积累的技术经验和生产工艺，满足客户提出的各种定制要求并严格按照标准完成，满足了客户的差异化、特殊化和个性化的要求。此外，下游装备制造业向高、精、尖方向发展对大型铸锻件在精度、形状复杂程度、材料、性能等方面提出了更高的要求，公司现有的技术、经验和完整产品线有利于公司快速适应大型铸锻件行业新的发展趋势。

公司凭借健全完整的大型铸锻件生产体系，生产上严把质量关，从原辅材料的采购、人员培训、机器检修、产品检验等各个方面进行严格的控制，在业内中享有很高的美誉度，优良的产品质量得到了客户的广泛认可。

公司是国内目前唯一获得CCS、DNV、NK、RINA、GL、ABS、KR、BV、LR、RS等全球十大主流船级社认证的大型铸锻件生产企业，生产技术及产品质量广受市场好评。此外，公司还取得了ISO 9001–2008质量管理体系认证、浙江省标准化协会颁发的《标准化良好行为证书》、中启计量体系认证中心颁发的《测量管理体系认证证书》、国家起重运输机械质量监督检验中心颁发的P级250号及以下起重吊钩、P级160号及以下起重吊钩组、S级160号及以下起重吊钩、T级160号及以下起重吊钩的《产品质量认可证书》。

同时公司拥有一批成长性良好、实力雄厚、发展潜力大，覆盖下游多个行业的强大知名客户群体，包括MAN Diesel & Turbo SE、Wartsila Propulsion Co.,Ltd.、Rolls-royce Marine A/S、中国船舶重工集团公司、武汉船用机械有限责任公司、武汉重工铸锻有限责任公司、南京高精船用设备有限公司、武桥重工集团股份有限公司、中国长江船运集团、大连重工起重集团有限公司、中船江南重工股份有限公司等公司。

募集资金提升竞争力

公司本次募投项目为“年精加工20000吨大型铸锻件建设项目”和“年产2000套起重机吊钩总成建设项目”。

年精加工20000吨大型铸锻件建设项目建设完成后，公司将形成年精加工20000吨大型铸锻件的生产能力，实现将精加工工序内移，以提高公司产品的加工深度。项目投产后，公司精加工能力为20000吨/年，占2009年公司大型铸锻件销量29416.38吨的67.99%，公司大部分产品能够实现精加工后出售，为下游成套设备制造商直接配套。年产2000套起重机吊钩总成建设项目建设完成后，公司不仅能够生产除吊钩轴承以外的吊钩总成主要零部件的精加工件，并且还将形成2000套/年的吊钩总成装配能力。

方正证券的资深研究员李俭俭认为公司募投项目将成功助力公司产品结构升级，保障公司未来业绩增长。报告中显示，目前公司产能维持在年产33,000吨的水平，产能利用率已接近100%，产能进一步提升空间有限。募投项目是公司未来营业收入和利润增长的动力，初步预计募投项目产能将于2012年部分达产，2013年完全达产。募投项目有利于公司完善产品体系，提高产品附加值，进而提高公司的获利能力。“年精加工20,000吨大型铸锻件建设项目”完全达产后，可以产生年销售收入35,383.80万元，年新增利润总额8,837.39万元，年新增净利润7,511.78万元。“年产2,000套起重机吊钩总成建设项目”完全达产后，年销售收入21,047.08万元，年新增利润总额4,508.44万元，年新增净利润3,832.17万元。

以市场对宝鼎重工的2011年和2012年盈利预测来看，本次发行定价对应的市盈率与前期发行的新股相比并不算高，加之海洋工程装备业在近期市场中表现亮眼，有不少市场人士预计，股票上市后二级市场的走势将可能会给投资者带来惊喜。

新感情与新感性



云上的日子

崔卫平

北京电影学院教授

wp9952@hotmail.com

在《伊甸园之门——六十年代美国文化》这本书里,两位重要的纽约知识分子欧文·豪与苏珊·桑塔格在1968年的那场争论,被视为一个年代的分水岭。

在1966年出版的《反对释义》一书中,桑塔格描述了一种"新情感",她指的是那些"内容少得多、道德结论冷静得多"的艺术,包括电影、音乐、绘画、舞蹈等。欧文·豪对这种描述表示欣赏,但是对这类新艺术本身采取了一种拒斥的立场,认为它们体现了一种"随心所欲的心理","浅薄、避世和虚无"。

"新情感中究竟有什么东西能把一个老激进派(指欧文·豪)赶入教会的怀抱?"作者莫里斯·迪克斯坦问道。这种感情远非超然冷漠和空洞无物,而是与政治、道德乃至宗教紧密相连的。诗人艾伦·金斯堡则被认为是这个文化阶段"最为丰满的象征"。在这位金斯堡身上同时体现着向外的冲动和向内的冲动,反权威的政治与满含柔情的自我反省并存。一方面是对于外部世界的绝望嚎叫,另一方面是拯救自我的浪漫幻想,乃至期望将公共关系也建立在个人柔情的基础之上。柔情中混合着某些天真和喜庆。



《日落黄沙》电影海报

这种新感情体现为新的感性。只有创造某些看得见的新的形式(如一个故事),才能够传达出这种新的感情。从这样一种角度,才能够更好地理解上世纪60年代后期(或稍后)拍摄的这几部西部片:《日落黄沙》(The Wild Bunch,又译《流寇志》、《野伙帮》1969)、《虎豹小霸王》(Butch Cassidy and the Sundance Kid 又译《神枪手与智多星》、《布奇·卡西迪和日舞小子》,1969))以及《寂恋春楼》(McCabe & Mrs.miller,1971) 。准确地说,它们是反西部片的西部片。在这几部影片中,依旧有枪战,甚至更为激烈,但是没有那种挎着子弹袋、戴着磨损护膝的高大牛仔。这些影片里的"英雄们"餐风饮露,不是为了仗义行侠,而是为了别的什么目标,甚至这些目标本身正处于犹疑不定当中,别的目标会不断加进来。大川荒漠依然在,只是当时已惘然。



《虎豹小霸王》电影海报

这部《日落黄沙》如今已经变成电影中暴力美学的一个经典。主要是因为开头不久那场枪战戏:从不同角度射出的子弹,使得被打爆的人体朝向不同的方向开裂,在空中飞舞一段时间之后,掉下地面又是一个缓慢的过程,慢镜头首次被运用于银幕上的"临终关怀"。当然,等到收拾战场时,却会失望地发现,原来并没有几具尸体,人们所看到的,与其说是"英雄主义"的战果累累,不如说是视觉效果,一如桑塔格所说的"内容少得多"。

以派克为首领的劫匪并非一群叫嚣之徒,而是每人有着自己鲜明的个性。这群人穿行在山野之间,不是为了服从一个邪恶意志,而是为了伸展自己的天性。派克本人历经沧桑,老得能从马上掉下来;马夫佛列迪像是从酒缸里刚刚捞出来,看上去总是醉醺醺的;墨西哥小伙子"天使"深陷于自己的乡愁;那对双胞胎般的格许兄弟,互相模仿着对方的思想行为,也在模仿一般男人的主要特点:爱金钱、爱女人以及对于权威的不服。他们互相之间平等互爱,令人想起60年代如雨后春笋般涌现的诸多"公社"、"共产主义"般的各类小团体。

追踪他们的竟是派克的老友迪克·索顿,他们曾经生死与共,彼此相知,了解对方如同了解自己。同为山峦、荒漠与落日所哺育,他们互相分享对方的气质,远远超过他们的分歧。在索顿追索派克的同时,他自己背后同样也有着更为强大的追索力量,即被官家送进班房的威胁。这一对生死兄弟,互相崇拜和爱恋着对方,给影片披上了诗意的柔情。用我们从前的眼光来看,这有点"敌我不分"了。用美国当时的批评来说,则是"道德模糊"。索顿率领的那一帮破烂兄弟,让人大开眼界了——从来没有看过这么一批乞丐般的赏金杀手。这一切都在与此前的电影进行对话。

被追赶的劫匪们来到墨西哥,这是一个民风淳朴的小镇,然而正处于军阀马巴奇的蹂躏之下,这让人想起当年盛行的"到第三世界去","到乡村去"。面对马巴奇的强权、腐败,这些以打劫为生的人们渐渐演变为一群反权威的造反者,一改他们的初衷。马巴奇占有了墨西哥人"天使"的女人,"天使"被激怒;为了使自己的乡亲手中拥有武器,"天使"最终触犯了马巴奇,他被当做狗一样在马巴奇的车后面拖行。派克、佛列迪、格许兄弟不干了。他们四个人提着武器向着马巴奇的营地走去,高大肃穆,令人印象深刻。

这是悲剧般的英雄。这不仅意味着他们的下场肯定很惨,不会重新骑上高头大马离去,不会再次告别落日,而且实际上他们也改变不了这个世界,无法给这个世界带来新的秩序。然而,在这种自杀式行为中,他们至少可以拯救自己,给自己的生命注入一点意义。包括索顿在内,这是一批自我放逐者,影片开始时在小镇上牧师的禁酒演讲及后来的禁酒游行,实际上给出了这些人的行为动机。在那个禁锢沉闷的世界里他们无以立足。从个人颓废开始,到自我拯救结束,这是1960年代的青年们为自己划出的一个圆圈。

这部看似西部片,释放了那个年代的特殊气氛。也许美国人一般不像欧洲人那样,耽溺于自己的精神世界,而通过在外部世界中的行动,展示精神上的迷茫困惑。看这部影片如同听一部音乐作品。精致考究的细节,糅合在整体结构当中。各个部分之间既错落有致,又匀称均衡,富有张力,中弹倒地的人体被称之为"如同芭蕾"一般精确。墨西哥民间音乐为影片增添了感情浓度。当派克和他的伙伴们离开"天使"的家乡时,当他们四个人直挺挺地去找死时,都有民歌在场伴奏。

《虎豹小霸王》与《日落黄沙》在某些方面有些接近:同样是火车年代,同样后面有追兵,同样是男人的友情,以及一同去了"第三世界"。如果说《日落黄沙》像一部严谨的古典音乐,那么这部《虎豹小霸王》就像一首爵士乐,用中国话来说就是"形散神不散"。某种东西总在那里,不绝于耳,很难说这是什么东西——焦虑、无望,伴有某种诙谐,偶尔是明亮的调子,最终还是熄灭。

影片根据真人真事改编。一对在西部很有名的亡命之徒,带着他们共同喜欢的女人四处流窜作案,后来被玻利维亚政府军击毙。他们其中一位是"神枪手",一位是"智多星",然而后者的智慧丝毫没有帮助他们避免一再陷入窘境。到了反权威的年代,影片并没有渲染他们如何凶狠残暴,相反,这些"法外之徒"披上了那个年代特殊的抒情色彩。原先西部片中典型的对立冲突——文明与野蛮、秩序与混乱、法律与丛林社会——不见了,代之而起的是一曲有关个人的、命运的哀歌:这些人无法改变自己,就像无法改变这个世界一样。

在这部影片中,后面的追兵上升为一股抽象力量,始终不见他们的面孔,只是远远地看见他们的身影,不紧不慢、不远不近,像一群异教徒一样阴魂不散地跟着。这在那个年代应该很能够引起共鸣。"焦虑"不仅是因为想要得到什么,或者失去了什么,而且是因为不知道自己到底想要什么,或者到底失去了什么。只是感到丧失和无力,而不一定是什么具体原因。

逃亡大侠们所经历的,更像是命运的一场恶意玩笑。人们看到的不是这两位奇侠如何神通广大,刀枪不入,



《寂恋春楼》电影海报

这个年代的人们比较松弛,摆脱了剑拔弩张式的紧张,认为分享比占有更加重要。他们同样也完成了某种自我救赎。没有什么人可以伤害他们,除了他们自己。他们所走的,也是一条自杀式道路,这是一些自我宣判的人们

这样"完美"的人其实更加接近一个妄想狂,或者是由另外一些妄想狂们塑造出来的。展示在人们面前的,是这对活宝如何被后面的追兵弄得惊恐不安,疑虑重重(影片中他们反复自言自语:"他们到底是谁啊?"),乃至杯弓蛇影,草木皆兵,神枪手举枪打死一只爬在峭壁上的蛇。他们十分了解自己的处境,警觉而敏感。他们有着人类成员都会有的致命弱点。这位智多星先生不仅没有开过枪,甚至也不会游泳。

有些细节属于诙谐,有些属于无奈,不管如何,都包含了一种嘲讽和自我嘲讽在内。尽管影片导演在这些人物身上投放了很多同情,与片中人物的认同度很高,但是这些人仍然是可以嘲弄的,而不是像在中国电影中经常看到的那样,有些人物简直碰不得。这种讥笑是深刻的,但不是尖酸刻薄的。两家伙无路可走时,竟然想到了找警长说要去当兵,去打西班牙人,"哪怕不升官也行"。这令警长惊骇万分,是什么让他们想到了自己的罪名可以通过某种方式来抵消,真正的白痴才会想得出来。解决问题的办法是穿制服的这位请对方将自己捆绑在椅子上,并不要忘记塞上嘴巴。

刚刚踏上玻利维亚的那一出戏,几乎令人笑岔了气。他们并不清楚这个地名意味着地球上的什么地方,那只是一个头脑中的发梦场所。到了那里一看,眼前只有破旧而残缺不全的农舍,也许被战火所烧毁,在它面前还有一群散养的猪猡,有大有小,猪妈妈带着猪孩子,津津有味地寻找自己的食物。这与一个冒险家的乐园相差实在太远,好像布景摆错了地方。因为他们不懂当地方言,在抢劫银行时笑话百出。人们明明已经被赶到墙角,他们却仿佛背单词似的,才背到"不要动"这个章节,下面才是"把手举起来"和"全部站到墙边"。

与其说他们是在"打劫"他人,不如说他们是在自我"打击",将自己生存的那些弱点和漏洞全都暴露出来,而不是一味地逞英豪、显示所谓英雄本色。这里已经没有什么英雄可言,也没有什么老奸巨猾,中途转换角色也不是什么难事。有一次他们甚至走到了自己原先位置的反面,帮助别人押送钞票,遇到打劫时猛声称"这不是自己的钱"。

在那部《日落黄沙》中也有类似的东西。派克的小分队千辛万苦,从暴力美学的炮火硝烟中杀出,结果发现他们偷来的沉甸甸的口袋里,装着的并不是他们朝思暮想的黄金,而是一堆堆毫无用处的工业螺丝。面对这个结果,他们也不是感觉自己受了特别的侮辱戏弄,觉得自己是不可侵犯的,仅仅是哈哈大笑一场。在有着上千年专制传统的中国所形成的人与人关系中,在电影中也有同构的表现——中心人物听不得不同意见,以及吃亏上当的总是别人,而不会是自身。

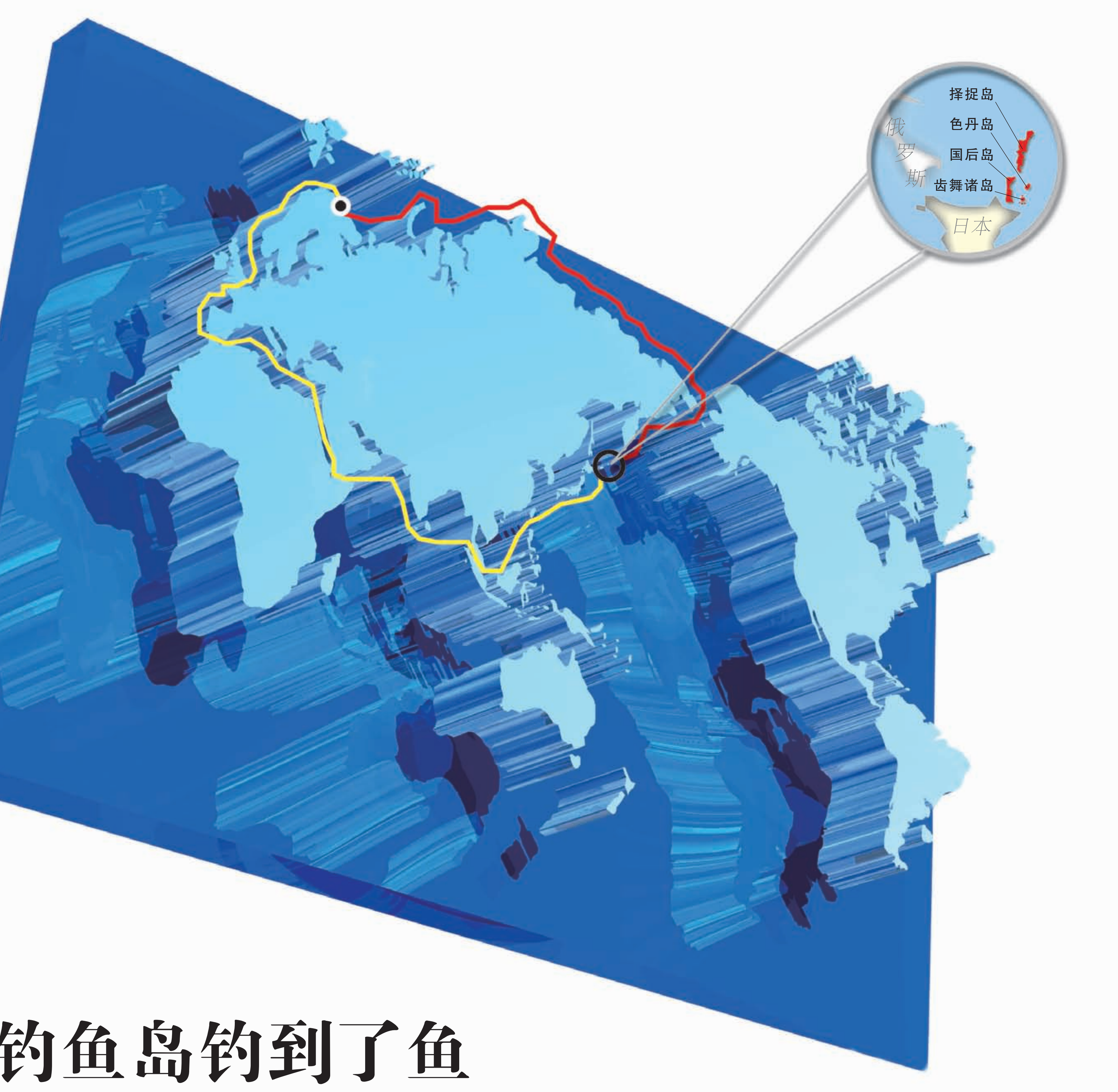
小霸王们同样也弄出一个"共产主义小团体"——再加上一位女性,三人并行。两个男人同时爱上一个女人不新鲜,难得的是他们在一起耳鬓厮磨。影片中这位26岁的单身女教师与他们当中的一个关系像是情人,一个像是兄妹。两股道平行开车,一点也不打架。兄妹关系的那一位可以将女人放在自行车前面,带着她在树丛中兜风,对另外一位解释说:"我在玩你的女人",所得到的反应是"请自便"。

这个年代的人们比较松弛,摆脱了剑拔弩张式的紧张,认为分享比占有更加重要。他们同样也完成了某种自我救赎。没有什么人可以伤害他们,除了他们自己。他们所走的,也是一条自杀式道路,这是一些自我宣判的人们。当他们最后重伤,两人还在谈论如何离开玻利维亚这个鬼地方,去遥远的澳大利亚,继续发梦,继而走到枪林弹雨之中。

我对DVD发行的外国电影的中文译名经常感到不解,认为做这项工作的人需要多么大的想象力,才能弄出一个毫不相干的名字来。在新浪微博上我谈到这部《虎豹小霸王》时,有人认定这肯定是一部没有品位的烂片,仅仅因为这个名字。那么想出《寂恋春楼》这个名字来的人更是了不起了,这名字听上去完全令人费解。其实这是一部当代英雄片,上世纪60年代的那种颓废的英雄。

这回流落到西部来的这位老兄,完全没有任何野心。他看上去头脑精明,除了赚钱还是赚钱,什么人间公道、社会正义与他毫不相干(这也叫西部片!)。在荒无人烟、冰天雪地之中,他想出的赚大钱的主意是开一个热气腾腾的妓院,这也有几分自我嘲弄的意味。因为做生意遭人欺诈,他最后不得不拔出枪来。让一个厌倦的人去开枪这有多难啊。但是他不得不完成,这是冥冥之中为他安排的英雄角色。影片的结尾非常感人,这位老兄艰难地完成了任务,自己也身负重伤,在雪地里拖着枪和打残的腿,就那么绝望地爬啊爬啊。与他不想杀人一样,他也不想死去,然而命运比人强,他在一天大雪中最终冻僵的身躯,如同熟睡了一般,安静、神秘,仿佛真的找到了自己的安息之地。漫天大雪继续覆盖着他。他与雪花一样不会出声了。

(《伊甸园之门》莫里斯·迪克斯坦著,方晓光译,1985年上海外语教育出版社)



谁在钓鱼岛钓到了鱼



地缘大战略
丁力
经济观察报观察家部
高级编辑
dingli@eeo.com.cn

国家制度是大战略的出发点,也规定了利益之宗旨。相比之下,其余的都是次要的战术问题。有了民主制度还不够,还必须有各种技术(如外交),才可能脚踏实地创造和争取利益。我前两篇文章讨论了中东民主进程,现在探讨一个技术问题:俄国和日本的岛屿之争。

北方四岛是二战遗留问题。在过去三个多月中,俄国与日本的争执激化,表面诱因是中国与日本的钓鱼岛之争,这是另一个二战遗留问题。因为朝鲜战争和冷战爆发,美苏两大阵营对垒,1951 年 9 月 8 日,美国在本阵营的小兄弟支持下,单方面主导签署了《旧金山对日和约》,而苏联和中国大陆都拒绝承认这个条约。在同一天,美日还签署了《美日安全保障条约》。由于这两个条约,日本有了领土要求的依据底气。现在,美国积极卷入了这两场争端。

美日同盟在强化,经济地位下降的美国更加需要盟国陷入外交困境。中俄也在协调立场,承诺共同保卫二战反法西斯战争的成果。现在,领土之争隐约有了冷战时两大阵营对抗的苗头。

钓鱼岛之争

这两场争端还有一个反常的共同特征:挑起事端的是掌握着实际控制权的国家(在钓鱼岛是日本,在四岛是俄国),而不是认为本国领土被占领的国家(中国、日本)。此外,掌握实际控制权的国家没有发生内部动荡,因此没有向外转移压力的需求。这两个国家显然另有图谋。

按时间顺序先谈钓鱼岛事件。去年 9 月 7 日,在钓鱼岛海域,日本海上保安厅的巡逻艇前来驱逐中国的一艘小渔船。在追逐中,愤怒的渔船撞伤了巡逻艇,日本官员逮捕了船长詹其雄,要用日本的法律审判他。在中国外交部的一连串抗议中,詹船长在被扣押 17 天后获释回国。

在有争议海域扣押别国渔民,中国的周边国家都在做,中国也在做。各国政府都很克制,没有引起大的外交纠纷。但大张旗鼓地用本国法律审判被捕渔民,这是一个突破,不可能不被看作是重大挑衅。中日关系因此急剧下跌。不过,在船长回国后,双方都慢慢恢复了冷静。

领土争端应由外交官出面交涉,渔民应暂时遵守现有的界线,为领海而努力的人不应反过来。本月早些时候,日本海上保安厅向船长提出 17 万美元的赔偿要求,中国外交部回绝了。其实,日本应该向中国的海事法院提起诉讼。中国的法院最讲政治,会很认真地审理涉外案件。需要特别指出的是,台湾海峡两岸都坚持中国对钓鱼岛的主权,这不仅是大陆一方的要求。

钓鱼岛的新争执是日本更向美国靠拢的标志。菅直人政府的外交政策一边倒向美国,这是较亲华的鸠山由纪夫政府下台后的反弹。各国的政策总会左右摇摆,在摇摆过程中寻求最佳位置。但日本这次有些用力过猛,把自己弹得远了一点。中国做出激烈反应,这是日本想要得到的结果,能够让美国满意。孰知"螳螂捕蝉,黄雀在后",俄国趁机在北方四岛高调出手。

北方四岛之争

再谈北方四岛。在中国出版的地图上,四个岛的名字后面都标有"(俄占)"字样。不过,现在中国媒体多使用"南千岛群岛"。这不仅是一个地理名词,还暗示这四个岛属于《旧金山对日和约》规定日本放弃的千岛群岛的一部分。日本用"北方领土",明确那里是日本领土。

本文仍使用"北方四岛"。这个用法只是尊重中国的一贯立场,不表明支持日本的领土诉求。

数十年来,在北方四岛海域越境的日本渔民多次遭到俄国(苏联)火力攻击,日本无话可说。俄国通常给人的印象是不殚于使用武力。其实俄国还是外交高手,东亚国家不是它的对手。去年,俄国总统德米特里·梅德韦杰夫在中国访问时宣布,他将视察"南千岛群岛"。他讲话的地点暗示他的行动与中国有联系。但他的视察因气候原因推迟。2010 年 11 月 1 日,梅德韦杰夫视察了四岛中的国后岛,从那里可以遥望北海道。今年 2 月,梅德韦杰夫又说,南千岛群岛是俄国领土"不可分割的一部分",他要求加强南千岛群岛的防卫,部署更先进的武器。

俄国趁日本在钓鱼岛问题上手忙脚乱之际,迫使日本接受四岛现实。但俄国的目标不止于此。

俄国发源于内陆的莫斯科公国,从 15 世纪末开始向外扩张,在苏联解体后面积仍为世界最大。俄国的海岸线很长,在四个方向上都临海,有四支舰队。这四支舰队被辽阔的陆地分隔,很难彼此支援,而且它们通往大洋的航线容易被邻国阻断。俄国太平洋舰队的位置较好。从堪察加半岛的海军基地进入太平洋不受限制,但那里太寒冷,也很偏僻。海参崴是优良军港,但它所在的日本海近似一个内陆海,出口容易被封锁。北方四岛海域是通往大洋的重要出口。

因为全球变暖,北冰洋航线已被提到日程上来。如果商船途经北冰洋,而非马六甲海峡和苏伊士运河,东亚到欧洲的航线将缩短 6000 公里以上,且没有海盗袭击,潜在的利益很大。俄国还将有额外好处:这条新航线将把它最大的太平洋舰队和北方舰队更密切地联系起来。

这样,北方四岛处在两条重要航线的交叉点上。四岛的陆地总面积约 5000 平方公里。其中最大的择捉岛独占 3/5 多。去年底,有传闻说俄国在择捉岛的单冠湾修建大型军港,日本感到很不安。1941 年 11 月,日本的舰队在单冠湾集结,然后从那里出发前去偷袭珍珠港。

北方四岛在俄国远东地区向海洋的延伸部分。俄国的远东地广人稀,俄国一直有人担心中国人会涌入那里,最终导致俄国失去这片领土。俄国提出了远东经济开发的宏图,让远东繁荣起来,吸引更多俄罗斯人。为了保卫远东,俄国将从法国购买四艘两栖登陆舰,部署远程防空导弹。四岛在远东的外围,如果俄国能够控制住这四个岛,它在远东大陆的领土就安全多了。

俄国是朝鲜的邻国。在朝鲜核武器以及朝韩两国武装冲突中,俄国发挥的作用很小,在东北亚有被边缘化的可能。这次钓鱼岛之争引起北方四岛争执再起,问题复杂化、多边化,中日难以采取更为灵活的立场,而俄国在东北亚的影响显然增大了许多。这也许不是俄国原来预想的结果,却已成为现实。俄、美在东北亚老练地玩耍"一鱼两吃"、"二桃杀三士"的游戏。

海水养殖

除了地理位置之外,北方四岛本身也有价值,有丰富的矿产和渔业资源。俄国缺少开发远东地区的人口和资金。3 月,普京将访华。他带来的人将在北京为四岛开发举办招商引资会,邀请中国人和韩国前去投资。韩国与日本有独岛(日本称竹岛)争端。现在韩国控制着独岛。据报道,已经有大连水产公司表明了兴趣,他们想养殖海参;韩国人的态度好像还不明确。

大连渔民可以去四岛养殖海参,有些人可能认为这是对付日本钓鱼岛主张的一张牌。然后,中国的眼光还可以放得更远一点。中国当然不可能觊觎俄日相争的这几座小岛,只求避免仅仅成为俄国的一张牌,具体想法可以与俄国坦诚交流。可是,如果中国在东亚安全方面考虑多一些,俄国又会感到焦虑。一些俄国政客和学者认为,

> 疆域从来不是不变的。在过去 100 多年中,各国疆域剧烈变动,现在仍在变动中。在现代社会,土地的重要性下降。领土不能放弃,但只是国家利益的一部分。比土地更重要的是人民。"人民"包括他们的选择、他们的价值、他们的权利、他们的自由和他们的创新。"人"是国家竞争力的唯一核心

大陆邻国中国的潜在威胁大于日本。

商业投资不涉及主权纠纷,日本不必反对第三国参与北方四岛的经济开发。

海参是粘滑的软体动物,被当作高档食品,以冷水产地为佳。海参崴因出产上好海参而得名,这个港口城市与北方四岛处在相近的海域。如果俄国实施有效的质量监控,"南千岛海参"必将因污染物、避孕药和抗生素的含量低而成为名牌产品,受到公款和私款消费者的欢迎。

因此,从商业角度看,没有回绝俄国邀请的理由;从政治角度看也没有:日本已经在钓鱼岛海域与美国举行联合军演了,中国去北方四岛养几条软体动物有何不妥?在任何情况下,海参都不具攻击性,至少比导弹的小,不会威胁到日本。另外,虽然日本自卫队不会把美国产的导弹卖给中国,中国公司却很可能不介意把俄国产的海参卖给日本,只要日本出价合理。

日本对海参养殖的不满是没有道理的——除非它能够令人信服地证明海参比导弹更危险。这项工作比否认南京大屠杀还难,因为每个人都只能死一次,而海参和导弹可以反复用于实验。

俄国人是战士,他们肯定知道海参不如导弹。俄国的用意是用本地区国家的商业合作来加强它对四岛领土主权的合法性,同时把日本逼到角落里去。2 月 11 日,日本外务大臣前原诚司与俄罗斯外交部长拉夫罗夫在俄首都莫斯科会晤,俄国随后宣布将不再与日本商谈领土问题。然而,日本首相菅直人仍然表示他期待访俄,"将对领土(争议)和一系列经济议题展开对话"。

在一番喧嚣之后,钓鱼岛和四岛之争仍是僵局,没有变化。但美国带领日本一起摩拳擦掌。

美日联合军事演习

美国前些时候宣布《美日安保条约》适用钓鱼岛,又及时表示在北方四岛争端中支持日本。

去年底,日本通过新的《防卫计划大纲》,把战争准备的重点转向西南——也就是中国方向。去年 12 月,美日在冲绳以东海域举行联合军事演习。日本出动 3 万多官兵,美国动用 1 万多军人,还有航母舰队。这是前不久美韩黄海军演的后续,规模是前者的 6 倍,为历届美日军演最大。这场演习明确以中国为假想敌,对中国表现了很大的敌意,也构成了相当的威胁。

这种情况还将加剧。美国已经在更多的演习中把中国列为假想敌。为别的国家寻找和树立威胁是美国外交的重要手段之一,而中国是一个非常合适的目标。美国国会压缩军费开支,必然招致军工利益体的反击。还不明确反击的方式,但加剧国际紧张局势显然是最有效的一招。

在南北两个方向上,日本分别对抗中国和俄国。这不是一个容易应对的局面。可是,因为有美国的支持,日本很有了一些底气。他们同时也非常明白,依赖美国是有代价的,而且代价不低。

美日还要把印度拉进来。一些美国人和日本人希望印度加入他们对抗中国的阵营,这也符合印度的需求。在中印边界(实际控制线)上,中国居高临下,在多数地段有 2000–3000 米的落差。虽然印度在边界线上的军队比中国的庞大得多,但仍然对双方的力量对比感到不安。

美日同盟在迫使俄国和中国走得更近。东亚已隐然形成两大军事阵营,有了淡淡的冷战阴影。从对抗中获利的首先是美国,其次是朝鲜、韩国和俄国;最受损的是日本,其次是中国。美国与俄国、中国三国争执不下,却又共同对日本形成夹击之势。作为一个整体,东亚是输家。

在冷战时期的美苏对抗中,欧洲国家的民众大多是反核、反战的,他们不要争斗中的超级大国把他们踩在脚下。在两次世界大战之后,他们增长了政治智慧。东亚有可能爆发新的冷战,甚至局部激烈的热战。中国必须尽力避免战争,用智慧和战略达到战争的目的,维持地区和平。同时,中国也必须为战争做好准备,不惧为本国利益而战,但不要为他人从火中取栗。国际政治是一场又一场游戏,没有固定规则。其中的几个要点是:谁在玩?玩什么?怎么玩?

牛顿的苹果树

从钓鱼岛到北方四岛,各国一阵忙乱,虽然没有改变任何领土现实,利益格局却有很大改变。

疆域从来不是不变的。在过去 100 多年中,各国疆域剧烈变动,现在仍在变动中。甚至出现了不少新的国家,而有些国家(主要是帝国)四分五裂。在现代社会,土地的重要性下降。领土不能放弃,但只是国家利益的一部分。比土地更重要的是人民。"人民"包括他们的选择、他们的价值、他们的权利、他们的自由和他们的创新。"人"是国家竞争力的唯一核心。

领土和领海之争不能让步,但这些争端不是核心利益之争。中国不必因领土、领海争端而特意树立敌人。最最重要的是,时间可能在中国这边。如果中国能够保持稳步增长,以自由、公平、公正保证社会稳定,促进文艺复兴和科技创新,那么,许多争端将来都能解决或化解。

钓鱼岛只是许多领海争端中的一个,中国在南海有更大的利益和争端,须作通盘考虑。中国还负有更大责任。东亚的利益在东亚的团结,而东亚的边缘国家俄国、外部大国美国,它们的利益在东亚的分裂与对立。东亚分裂的原因之一是缺乏地区主导国家。因为有庞大的体量,中国最有可能成为这个主导力量,但目前还缺乏道义的和文化的力量——这是一个致命伤。

在检讨别的国家的错误时,也不要放过反省,尽管这样做有很大的风险。在过去一年的东亚关系中,中国有些咄咄逼人,刺激了日本的走险意识。原因可能是在金融危机之后中国过高估计了自己的实力,另外可能有人因为反对"韬光养晦"的政策而矫枉过正,有些用力过猛。但是,相对于日本的错误,中国的错误是次要的,因为中国有犯错的实力,也有矫错的实力。

中国外交似乎处在转折期,给人的印象是:要么尽量地少做事,要么太用劲而把事情做过了。

在文化方面也是从一个极端到另一个极端。多年前全国批林批孔,把已经被打倒的"孔家店"又砸了一通,这些年又大树特树孔夫子。除了儒教徒之外,其他热心倡导者大概认为儒家教导逆来顺受,俯首听命。这不是孔子的本意,而是秦汉之后的儒家"修正主义"思想。他们忘了夫子的"中庸"。中庸之道不是走平庸的中间路线,而是权衡各种因素,不走极端。

权力是危险品。即使中国的实力将来可以让主政者真正有大作为了,也必须小心翼翼使用。只有在能够打赢战争时保持克制,才能证明是真正地热爱和平。这个态度并不排斥使用武力。在国际关系中,武力必不可少,但武力是后盾,不是先驱,不过有时候前出,有时候后置。不到最后,不应该使用武力,而在发出武力威胁的时候,必须已经有了使用武力的坚定意志。

军事与外交一样,都是技术活,不应只是体力活。士兵现在仅有好体力都算不合格,更不必说运筹帷幄的战略家了。一个国家应该尊重现实,尽量不要用武力改变已定或未定疆界。各国利益如同苹果树,上面结满了果子。不要去摇、去踹别人园子的树,即使你有足够理由认为那是你的树。但苹果仍会跌落,打在艾萨克·牛顿或别的什么人的头上。牛顿领悟到了万有引力。土地和人民也产生和接受引力,但他们彼此间的关系更复杂。争取做新的牛顿吧。

瑞尔
400-880-1900
www.arrail-dental.com

两场伟大的游说

张修智 / 文

《巴黎烧了吗?》是描写1944年8月解放巴黎全过程的一本纪实名著,作者是美国《新闻周刊》记者拉莱·柯林斯与法国《巴黎竞赛》记者多米尼克·拉皮埃尔。二人历时近三年搜集材料,翻阅了美、法、德三方面的军事档案,采访了上至艾森豪威尔、戴高乐高级助手,下至法、美、德普通士兵和巴黎市民共达800多人,采用了其中536人的亲身经历,成就了这部"事事有根据,人人有下落,句句有出处"的佳作。该书1965年初版,2002年,由董乐山先生翻译的中文版在中国面世。

好书总是能够在记忆深处不经意苏醒。最近看《张东荪与他的时代》(香港中文大学出版社出版),勾起了对《巴黎烧了吗?》中一个细节的回忆,于是找出书来,在残冬北京混沌多雾的天气里细细重温。

狄特里希·冯·肖尔铁茨是希特勒临危授命的巴黎要塞司令官,因其无懈可击的忠诚而上位。披甲执戈十三年,他获得了"城市毁灭专家"的名声。在1944年7月,肖尔铁茨从希特勒那里得到的使命是,在盟军进攻巴黎时,让巴黎成为一片废墟。

维希政权的巴黎市长皮埃尔·夏尔·泰丁格得到消息后,跑到肖尔铁茨这里,希望说动这位铁血将军不要像毁灭"乌克兰乡间交叉路口上的一个村庄"那样毁灭巴黎。书中对这一场游说的描写不到两个页码,但却令人难忘。想一想看,一个"伪政权"的市长,语气听起来教授味儿十足,去说服一个铁石心肠的纳粹屠夫,这是一幅多么具有张力的图景。

起初,肖尔铁茨根本没把泰丁格的话当一回事。戏剧性的转折发生在这位矮壮的将军因感情激动而气喘咳嗽之后。泰丁格乘机建议两人到外面阳台上去,在那里,他们俯瞰到的巴黎美丽得令人心醉:一个身穿花布衣裙的漂亮姑娘骑车经过,一手按着被风吹起的裙子。在杜伊勒里花园的绿色草坪中间,未来的小水手们把他们的玩具帆船放到圆形小池塘里。在河的对岸,中午灿烂的阳光下,荣军院的金色圆顶闪闪发光,在它的背后,埃菲尔铁塔耸立在万里晴空之中。

泰丁格伸手指着他们面前展开的景色,向这个似乎没有感情的军人作了一次最后的痛切陈词:"给一位将军的任务常常是毁灭,不是保存。不妨设想将来有一天你有机会作为游客又站到这个阳台上来。再一次欣赏这些使我们欢乐、使我们悲伤的建筑物。你能够这么说,'本来我是可以把这一切毁灭掉的,但是我把他们保存了下来,作为献给人类的礼物。'我亲爱的将军,难道这不值得一个征服者感到光荣吗?"

这番话尽管没有让肖尔铁茨立刻回心转意,但当时的他闻言一时"沉默不语",显然并不是耳旁风。本书作者后来采访到了肖尔铁茨,书中的上述细节应该可靠。

巴黎烧了吗?这个希特勒败到临头还在催问的问题,答案是:巴黎没烧。这座伟大的城市得以幸存,固然最终决定于肖尔铁茨的审时度势向盟军投降,然而泰丁格那与虎谋皮的勇气、感人肺腑的陈词,却铸就了历史上伟大的一瞬。

中国现代史上鼎革之际,也有过相类似的一幕。在《张东荪与他的时代》一书中,同为记者出身的作者对此有所挖掘。说的是,1948年底至1949年初,国共逐鹿正酣,中共大军兵临北平,将这座五朝古都团团围住。在多种力量为北平和平解放纵横捭阖、身为华北剿总的傅作义将军举棋不定之时,北平第一任市长何其巩于1949年元旦第二天,邀请傅作义及其副总司令邓宝珊到家里吃晚饭。这顿饭吃了好几个小时,席间,何其巩对傅作义谆谆劝导,指出蒋介石已是穷途末路、千夫所指、败局已定。最后,他饱含深情地对傅说:"我是北平第一任市长,这座古都,这么多建筑,能够完整地保存到现在,多么的不容易!""希望你流芳千古,不要做民族罪人。"傅作义深受触动,当即表示决定率部起义。此次家宴,决定了奠定起义大局的"第二次出城谈判"。

当然,何其巩的这番游说对傅作义起义的作用不能夸大,它只是多种力量构成的合力中的一种。事实上,推动傅作义最终起义的原因相当复杂,而且根据邓野先生的研究,傅作义为起义还留了"寓兵于农"的一手,以备时局变化时东山再起,只是后来国内外形势的发展很快让他断了这个想法,主动向毛泽东坦白了自己还留有枪械弹药的事实。

何其巩游说傅作义的一幕,不似泰丁格游说肖尔铁茨那般具有戏剧性和打动人心,但今日观之,仍令人感慨系之。彼时,何其巩已经从中国大学校长任上退下,隐居北平,但出于对文化古都的热爱,挺身而出,苦口婆心地游说,其铁肩担道义的精神,令人追慕。

关于何其巩,《张东荪和他的时代》中的注释这样介绍:生于1899年,字克之,安徽桐城人,曾经任记者、西北军文书,1924年留学苏联,北伐时期任国民联军司令部秘书长。1928年国民党定于一尊并迁都南京后,北平特别市政府成立,为首任市长。任职期间主张"财政公开,造成廉洁政府"、增加教育经费(占市政经费29·5%)等。1936年接受任命为中国大学校长代理校长。北平沦陷期间,参加"北方救国会"获得,坚决不任伪职。他与燕京大学校长陆志韦、辅仁大学校长陈垣,合称为在北平坚持办学的三位著名大学校长。

两座锋镝之下被改写了命运的历史名城,两场面向权力、暴力的苦心游说,尽管只是历史洪流中的涓涓一脉,但却具有恒久的美与价值。

泰丁格的下落在《巴黎烧了吗?》中没有交代。何其巩的命运却似乎成谜。《张东荪和他的时代》的最后一章介绍,1955年秋,何其巩因肝病不治在京逝世,时年五十六岁。而病逝前,家中竟然"不能举火"。作者对此深感迷惑,不能索解,只是根据张东荪的估计作于1953年的"和克之何其巩寒食感事诗"做了含糊的臆测。这首诗说:

何郎奋笔咏春寒,梦入江南隔岁阑。
万事悲欢身外过,一枰黑白局中观。
放怀不作呵天语,缄口方能谋睡安。
他日西山结游侣,相携霜后看枫丹。

谜语究竟为何,相信会有解谜之日的。



新文学·旧史料

作家们,母亲们

郭娟 / 文

研究作家与他(她)们母亲的关系,应该是个有意思的话题。

有"圣人"之誉的胡适,幼年时期也曾十分顽劣,他一度觉得自己的老子死了,没人管他了,所以很是张狂,结果被他孀居的母亲拧肉——在他的自传《四十自述》中有详细的记述。他母亲从不当着别人的面打骂他,给他留着面子,等到半夜三更再教育他,罚跪,或拧他的肉,不论多疼也不许他哭出声。为了他学习好,胡适母亲总是多给私塾老师钱,老师自然格外用心给胡适"吃小灶",胡适的学业因此进步很快,朱子的《小学》,老子的《原学》,《幼学琼林》以及"四书五经"……一路读过去兴趣盎然,而他的同窗学友还拿着一封信,在问他"父亲大人膝下"是什么意思呢。成年后,胡适感念他的母亲既是慈母又是严父。

胡适与鲁迅、茅盾等那一代许多作家一样,对母亲最大的服从是违背自己的心愿、接受了旧式婚姻。告别外国女友韦莲司、中国表妹曹佩声,胡适对于文盲且小脚的太太的接受,有一点"痛并快乐着"的意味,颇具改良主义的折中的喜剧色彩。婚姻是旧式的,婚礼却是"文明"的、西式的,胡适一身西装而非长袍马褂,江冬秀花袄花裤代替了凤冠霞帔,新郎新娘相对三鞠躬,就算礼成。胡适在婚礼上还一通演讲,提倡革除旧礼节等等。这个新潮的文明婚礼让家乡父老颇感稀奇,议论纷纷,一时传为笑谈。婚后,胡适还作了好几首白话诗,都是旧体诗中赠内、寄内那一类,显得夫妻融洽,让一直担心的母亲颇为欣慰。

胡适的小脚太太倒也颇有本事。她做得一手好菜,不仅管住了胡适的胃,也让胡适周围一班朋友如徐志摩等吃得嘴软,"大嫂"叫得欢,同时暗忖这旧式夫人毕竟也有新式夫人大抵不具备的种种好处。胡适曾公开表扬自己的夫人,说最让他敬重的是江冬秀反对他做官,希望他一心做学问这一点上。似乎他的旧式婚姻建立在这个敬重之上。像胡适这样游走于政、学两界的人,做学者,兼做"王者师",也是自古以来许多文人学士的老路,不论是替政府帮忙还是帮闲,估计在兴头上干得欢时是不会在意家中夫人有何意见的,待到意兴阑珊、没滋没味还惹得一身臊时,不免想起老妻曾经的劝解,于是拿夫人意见来说事而已。

有人说,胡适写日记时都在端着做圣人,给人看的都是他想给人看的。有点像他母亲半夜三更拧孩子,他的婚姻围城里是何种情形,外人怎么知道。有史料披露,胡适的婚姻也建立在江冬秀的"厉害"上,江冬秀一度扬言要杀了她与胡适的亲生的两个儿子、然后自己上吊,吓得胡适赶紧收起花心,回归家庭。所以,有"敬",亦有"威",维持着旧式婚姻白头偕老的佳话,晚年的胡适也还能笑眯眯地为牌桌上的太太沏茶倒水。

执拗、强硬的鲁迅对于旧式婚姻的妥协,全部原因在于那是"母亲给的礼物",他只好接受。"灵台无计逃神矢,风雨如磐暗故园。寄意寒星荃不察,我以我血荐轩辕。"——鲁迅这首每每被人提及的著名诗篇,其前三句有人就解作无可奈何接受了旧式婚姻的鲁迅之悲愤、惨伤、荒寒之心情的写照。在遇到许广平之前,鲁迅是打算陪着小脚夫人"做一世牺牲"、"完结四千年旧账"。鲁迅一直认为在进化的路途中,他自己这一代人是"历史的中间物",其历史使命是由自己承受几千年旧道德的沉重与残酷,"肩住黑暗的闸门,放孩子到光明的地方去"。他太懂得中国的历史与现实,故此也明白、体恤母亲的心意。既然朱安是母亲给予的礼物,而且朱安自己也是历史牺牲品,那他就只有好好供养,经济上的供养,当然也有淡然的客气——比如他外出归来买几样点心,先送去请母亲品尝,再让朱安挑几样,然后才拿到自己房间里——但是,在旧式婚姻中,鲁迅从来没有付出自己的感情,这是不同于胡适的决绝。

考察鲁迅与母亲的关系,其家庭日益困顿、破落的大背景是关键。祖父的入狱,父亲的病与死,族人的白眼,作为长子的鲁迅,在小小年纪时就分担了母亲的愁苦。所以读鲁迅的文字给人的感觉始终是一个深沉的有担当的父兄形象,因为鲁迅没有经历过青春的飞扬;而另一方面,鲁迅对于他的母亲而言是个不折不扣的孝子。

只因母亲喜欢看旧小说,新文学家鲁迅就四处收罗,买张恨水的《金粉世家》、《美人恩》之类给母亲;因为天气冷,母亲爱吃的应季的笋干寄迟了,也要在信中报告一下。鲁迅写给母亲的信,抬头总是恭敬地写着"母亲大人膝下敬启者"。为了慰藉母亲喜爱孙子的心情,鲁迅几乎每封信都用一番笔墨写海婴逸事。如"海婴很好,脸已晒黑,身体亦较去年强健,且近来似较为听话,不甚无理取闹,当因年纪渐大之故,惟每晚必须听故事,讲狗熊如何生活,萝卜如何长大等等,颇为费去不少工夫耳。"又如"海婴很好,每天上幼稚园去,不大赖学了……他什么事都想模仿我,用我来做比,只有衣服不肯学我的随便,爱漂亮,要穿洋服了。"这样轻松休闲的笔墨在鲁迅是不多见的,透露着融融亲情。

所以,最早一批新文学作家尽管在五四时期做文章猛烈抨击旧道德,非"礼",非"孝",在个人生活中却还是母慈子孝的。到了三十年代前后,有"阶级"概念了,于是文学中有了柔石《为奴隶的母亲》,在巴金的小说中出现了昏聩的、伪善的甚至卑劣的封建家长和叛逆的革命的子孙。《家》、《春》、《秋》中的家长,几乎都在这个模式内,即便不是坏的、落后的,也是懦弱无用的。同时期的诗人艾青则是把他的爱献给了他的保姆大堰河,写出了动人诗篇:

> 最早一批新文学作家尽管在五四时期做文章猛烈抨击旧道德,非"礼",非"孝",在个人生活中却还是母慈子孝的

我是地主的儿子,
在我吃光了你大堰河的奶之后,
我被生我的父母领回到自己的家里。
啊,大堰河,你为什么要哭?
……

这时的母与子有时竟站在了不同阶级阵营中了。

时代车轮滚滚驶过,再晚一些的张爱玲又呈现不同的情形。或者说张爱玲显赫的家庭超前于时代,中西教育背景不同又加强了这种超前,使得张爱玲有那样一位得风气之先的摩登趋时的妈。这位仪容优雅的黄逸梵女士毅然抛弃了又吸鸦片又纳妾的丈夫——张爱玲的爸,亦抛下年幼的女儿、儿子,潇洒地和小姑子联袂漂洋过海看世界,在英国陪读,在法国学画,跟徐悲鸿、蒋碧微、常书鸿都熟识,踏着三寸金莲在瑞士阿尔卑斯山滑雪,虽然最终也没学成什么,但生活的世界是宽阔自由的。

这位在张爱玲四岁就出洋的母亲,在张爱玲的童年生活中忽来忽去,在年幼的张爱玲的眼里是"辽远而神秘的"。母亲回来了,一切都不同了,从父亲昏暗的烟雾缭绕的屋子搬到花园洋房,"有狗,有花,有童话书,家里面徒然添了许多蕴藉华美的亲戚朋友。我母亲和一个胖伯母并排坐在钢琴凳上模仿一出电影里的恋爱表演,我坐在地上看着,大笑起来,在狼皮褥子上滚来滚去"。画画、学弹钢琴、学英文、学做洋式淑女,培养"优裕的感伤","看到书里面一朵花,听我母亲说起它的历史,竟掉下泪来。我母亲见了就向我弟弟说:你看姐姐不是为了吃不到糖而哭的!"待到母亲又走了,后母来了,饭桌上,父亲为了一点小事就打了弟弟一个大耳光,张爱玲捧着饭碗挡着眼泪直淌的脸,那种眼泪已是近于孤儿之泪了。那时想起漫游世界的母亲,该是多么遥不可及的绝望。

在张爱玲关于母亲的一切表述中,都透露出三个方面的内容:一、她所知道的最好的一切,物质上的与精神上的善,都在母亲那里;而母亲常常是可望不可及的;二、她的容貌举止处处令母亲不尽满意,心下自卑,又自认在经济上拖累了母亲;三、对母爱的极度渴望与母爱的严重缺失,种种原因使她与母亲疏离,由此造成了蚀骨的痛。

这种种关于母亲的纠结,在她的自传体小说《小团圆》中得到了艺术表现,小说女主角九莉甚至是以心思细腻的刻毒报复来惩罚母亲对于她的忽视。极度的恨,有时真的是缘于极度的爱。张爱玲一生,除了让她"张招""张牵"的胡兰成,最让她受磨折也最不能令她释然的,也只有她的母亲了。如果对照中国文学中那些善良、慈祥、辛劳、无私的母亲形象,《小团圆》中的母亲的确是相当另类了,仅此一点,《小团圆》也可说是具有开拓意义了。

编辑:张琪 E-mail:zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹 2011.2.28



团购网站的黎明之前

张邦松 / 文

团购网站已经成了中国创业者的新乐园。团购网站的鼻祖Groupon取得的巨大成功让很多人似乎看到了在短时间内打开财富之门的途径。在这一商业模式被引进中国的一年多里,大量的模仿者一哄而上,来自中国电子商业研究中心的数字显示,在过去一年里,初具规模的团购网站已经达到了1880家,这还不包括那些已经死去的或者并无生命力的700多家网站。

回顾过去的历次互联网创业大潮,似乎很难找到像团购这样如此低门槛,看上去又那么容易成功的商业模式。Groupon刚刚拒绝了Google高达60亿美元的收购计划,他们认为自己的价值将远远超过这个价格。这一行为无疑极大地激励了全球团购网站的创业者,他们因此相信,如果能将这一模式复制到自己的国度,成功将唾手可得。

> 在经历了一年多的摸索之后,很多团购网站不约而同地表达了摆脱蛮荒状态的渴望,而这正是他们确立新的竞争优势的开始

乐观的心态弥漫着整个团购行业。然而,他们必须意识到,所有低门槛的行业都必须面临惊人的淘汰率,和更加残酷的丛林法则。在巨头出现并为这个行业树立新的门槛之前,很多参与者将折戟沉沙。这一幕在团购网站上演将毫无悬念。创新工场董事长李开复就曾预言,最后只有大约10家网站会成为幸存者。李开复的预言会否成真姑且不论,唯一可以肯定的是,在团购网站的黎明到来之前,在这个越来越拥挤的行业,一场惨烈的厮杀不可避免。

乱世

今年年初,美团网和糯米网相继推出了高达1.3亿元和2亿元的广告投放计划,拉手、满座、24券等网站也表示,"今年将是树品牌的一年",将大力加强广告投放力度。为了聚拢人气,有的网站推出了以房子、汽车为奖品的抽奖,iPad、iPhone等更是成为团购网站的常规奖品。

"大家都吃了兴奋剂。"拉手网CEO吴波说。就业务量而言,拉手网在中国团购网站中名列前茅。与大多数团购网站领军者的意气风发不同,吴波给人的感觉比较沉稳和淡定。作为目前团购网站近乎疯狂的广告投放的参与者,他很无奈地表示,这并非出自他的本意,因为投入和产出已经偏离理性的轨道。"原来以为团购是在跑马拉松,不需要吃兴奋剂,但现在发现需要跑200米、500米, 别人都在吃,有点害怕,就咬牙吃了。"他说。

吴波已经意识到2011年对他们生死攸关,这同时也是大部分团购网站对今年形势的判断。满座网CEO冯晓海给自己的时间更短。"三个月以后真正排名就会比较清晰了。"冯晓海说。他曾因创办爱卡汽车网并在国内首推汽车团购而一战成名。这位年轻的CEO在北京东直门一间并不宽敞的办公室里,表达了他对这个行业格局的清晰判断。他认为,洗牌从去年10月就已经开始, 已经有一波网站在这个时间点之后倒下。在未来的三个月, 将会有新一轮的淘汰浪潮。"因为从行业的规则来讲,基本上三个月是一个价格战周期,包括广告推广、促销的阶段性效果,都将在三个月内显现。"

但他认为, 那些在这一轮竞争中失败的企业未必会就此消失, 而是可能被第二集团化。作为中国最早的团购网站之一, 满座网的目标显然是成为第一集团中的一员。但现在看来,一年多成功经营的经验似乎也不足以保证他们实现这一目标。原因是,除了来自草根创业者的挑战, 资本和互联网大鳄们已经毫不掩饰对中国团购这片沃土的觊觎。百度、腾讯、淘宝、360等公司都已宣布将介入团购业务, 无论从哪个角度看, 这些巨头在团购这种基于某个平台而生的互联网模式面前,都有很强的竞争力。他们的加入让这一领域的竞争变得更加复杂。

但最令中国团购的先行者们担忧的,可能是Groupon的强势入侵。这家当今世界最具潜力的网站(据传其IPO规模将达150亿美元)和它自视甚高的创始人Andrew Mason想到中国市场几乎是理所当然的事。他们以一种强悍的方式进入中国,虽然至今看上去一事无成,但至少已经打乱了中国同行的发展节奏。拉手网吴波承认,如果不是感到Groupon的威胁,他们不会往广告市场砸那么多钱。此外,Groupon大肆高薪挖人也让这个行业变得风声鹤唳,国内几个大的团购网站甚至达成君子协定,对在Groupon工作过的人将永不录用。"确有此事。"冯晓海说。

本质

在中国团购市场最终沦为大公司的殖民地之前,大多数团购网站并不打算举起白旗。毕竟,如果那些互联网大佬能单凭自身的资源优势轻而易举地接管这个市场,那么Google还有什么必要花60亿元收购Groupon呢?

国内很多团购网站显然也意识到了这一点,至少吴波、冯晓海等人达成的共识是:第一,他们在中国市场确立的优势不会轻易被撼动;第二,团购在中国经过一年多的发展,如果要寻求空间,必须在市场细分和提升服务质量上做文章;第三,对一个线上(网络平台)和线下(营销队伍)相结合的商业模式来说,管理水平尤为重要;第四,弹药必须充足,必须有资本作为支撑。

在经历了一年多的摸索之后,很多团购网站不约而同地表达了摆脱蛮荒状态的渴望,而这正是他们确立新的竞争优势的开始。Groupon在美国所获得的佣金比例高达50%,而在中国,佣金往往很难超过10%。激烈的竞争让整个行业的利润率变得很薄,如果没有增值服务,行业的生存环境将变得更加苛刻。这促使一些团购网站创始人开始冷静下来思考这个行业的本质。

致力于精准营销的浪淘金公司CEO周杰认为,从营销角度来看,团购的本质是一个促销信息的渠道。比如Groupon核心资产是5000多万的邮件列表,有66%的打开率,有非常活跃的促销信息的发放通路, 这个通路为它形成了很好的效益。在美国,商家跟它合作,有庞大的数据库,能够大量有效地发送信息,大量的销售额,大量的新客户,大商家愿意做出大幅度的让利,因此更多的会员愿意加入。"团购网站的典型特点是促销信息的一个渠道,最终谁能赢, 就看谁能积累有效的邮件列表,或者会员库。"周杰认为。

冯晓海也认同这样的观点。他认为对于团购网站而言,最大的特点是用户在网站消费的痕迹或者信息的不断积累和留存,网站能分析到用户家在哪儿,喜欢吃什么,朋友是谁,年龄大概多少。基于这些精准的数据分析,可以不打广告,直接送服务,帮助客户完成营销。

"我们在做整个团购的时候,一定要成为产业链中增值的一环,必要的一环,生意才能做长久。"他说。在他看来,团购只是一种表现形式,其本质是为谁服务。一个令他印象深刻的例子是,满座曾经为一个糕点企业做办公室蛋糕的推送服务,一次卖出了2000份。之后这个客户找到他说,如果满座能卖出5000份蛋糕,它将拥有跟上游供应商更大的议价权,从而改变蛋糕的成本和价格。结果满座通过其数据库的资料做了一次精准营销,这5000份蛋糕半天就卖光了。

资源

除了对这个行业进行重新的定位和梳理,很多团购网站意识到,在决战到来之前,占有尽可能多的资源将尤为重要。Groupon冒失的挖人之举如果说产生了什么效果的话,那就是提醒它的对手当前的紧迫形势。

团购网站作为商业模式与传统的互联网模式最大的区别可能在于,它必须借助大量线下的人力去完成诸多环节,包括商家的开拓、物流配送等等。冯晓海就一直在提醒自己的员工,"不要把满座看成一个互联网公司,我们是在用互联网的方式做传统的事情"。对大多数团购网站而言,其营销队伍无法通过虚拟世界的力量获得,而必须是实打实的人力投入。吴波表示,目前为止,拉手网每个客户评价需要捆绑一个销售人员。对于扩张中的团购网站而言,销售人员将是一支庞大关键的队伍, 这就是Groupon的挖人计划会引起这么大反击的原因。

当然,团购网站需要争夺的资源不仅仅是营销人员,还有商家、未开发的城市,以及各路犹豫不决的资本。

团购面对的是本地服务市场,本地化的采购与服务是团购网站成功的根基。在北上广这些大城市的争夺趋于白热化之际,二、三线城市的圈地也逐渐展开。

满座目前已经在25个城市了设有分支机构,基本覆盖了北、上、广、深,以及长江、珠江和渤海地区,以及成都等西南地区,"未来所有的省会城市,以及我们定义的二线和三线城市,都会覆盖我们的服务。" 冯晓海说。2010年3月才开始在中国正式运营的团宝网则已迅速覆盖到108个一、二线城市。

此外,一些团购网站还对传统互联网公司的领地发起了冲击。拉手网已经开通了酒店频道。据吴波介绍,在开通酒店频道之前,拉手已经在广州和上海做过酒店团购,效果特别好,有一些用户希望更常态化。同时他发现,在东欧的一些团购网站,卖得最好的是旅游。当他注意到携程惊人的市值和旅游市场的惊人需求之后,跟携程抢生意的想法油然而生。

但在吴波看来, 虽然目前团购市场的争夺如此激烈,但电子商务市场的快速增长在某种程度上稀释了这种竞争的残酷性。据统计,中国通过互联网浏览商品或者服务信息的人占到了整个网民人数的80%, 但有实际购买行为的只占35%, 这中间的巨大落差意味着团购网站仍有很大的发展机会。

"谷歌和百度竞争的时候,发现想把对方的忠诚用户转过来都不容易,都在看的是新用户, 我相信团购市场也是类似的。"曾经在Google工作过的浪淘金CEO周杰说。

除了Groupon表现得剑拔弩张之外, 国内几家大型团购网站似乎都在强调分享这个市场的可能性, 这可以理解为一种生存策略, 同时也是中国团购市场的客观写照,那就是,竞争很激烈,但空间也很大。



> 如果Groupon的中国区负责人稍微学一点中国历史, 而不只是读MBA教材的话,就会发现,要想君临天下,光靠武力是行不通的

Groupon之忧

张邦松 / 文

Groupon在中国的第一页写得相当糟糕,我想说的是,它接下去会更糟糕。这其中并没有什么个人的倾向性——如果有的话,我倒希望Groupon能在中国取得成功,这样,作为消费者,我至少多了一个选择。

很少有公司像Groupon一样,在还没有进入一个市场之前,就把竞争对手得罪光了。它像一个热情、富有但情商并不高的年轻人一样,闯入了一个古老的国度,并宣称要成为那里的统治者——结局可想而知。它带来的不仅是原汁原味的团购模式、充足的资本,还有一颗不合时宜的傲慢的心。如果Groupon的中国区负责人稍微学一点中国历史, 而不只是读MBA教材的话,就会发现,要想君临天下,光靠武力是行不通的。

从市场角度而言,我并不认为高价挖人有何不妥,而傲慢也只是一种精神状态, 很难真正影响市场。Groupon似乎一开始就立足于做一个"真小人",不讲感情,不拜码头,只讲血淋淋的生存法则。结果,连手都还没交上,自己却已经血淋淋了。因为在中国,真小人一般没有什么好下场,真君子和伪君子都得而诛之。

其实,以上都是小节,如果意识到了, 改起来并不难。我之所以对Groupon在中国的前景表示悲观的原因是,这个市场已经没有它的位置了。

团购是一个门槛很低的行业。Groupon的优势在于庞大的数据库和分析能力,此外就是强大的资本。而当它面对中国的竞争对手时,这样的优势并不明显。团购是地域性很强的行业,美国的数据在中国基本是废纸,其分析模型则有赖于中国的实战去填充数据,而这一点,中国网站已做了一年多。至于资本,Groupon看似优势明显,就估值而言,国内网站大多跟它差出几十个量级。但这些网站的背后是无数没有出路的游资,这些资本同样有着强大的力量。所以,可能其中会有几家出现资金链问题,但总体而言,中国的团购网站并未被金钱所困扰。

而Groupon的劣势则相当明显。与传统的互联网行业不同,团购是一个线上和线下协同作战的行业,其核心是"人",能否组建一支能打硬仗的营销队伍至关重要。面对本地服务市场,本地营销队伍是唯一的选择,这一点Groupon毫无优势可言。出高价当然能解决一部分问题,但营销队伍的建设得从头做起,这一点上多少已经有点时不我待的味道。一家国内网站的老总曾开玩笑说,Groupon怎么知道自己花大钱招的人里没有中国对手的"无间道"。真是步步险恶啊。

Groupon也意识到人生地不熟难以成事,于是拉上腾讯,试图搞强强联合。结果是一个强势的企业遇到了一个更强势的企业,这样的合作很难让人乐观。二者互不相让, 结果搞出个50%对50%的持股比例,好像生怕以后董事会事不够多似的。做主不可能,做副心有不甘,这两个企业的婚姻很难有幸福的结局。

回顾历史,几乎所有在低门槛行业与中国企业竞争的公司,最终都以失败告终。Groupon如果只是想在中国复制自己的模式,那还是趁早打消这个念头吧,因为这些中国同行都已替你做了。中国市场对Groupon就是一块食之无味弃之可惜的鸡肋,即使勉强留下来了,也会活得很憋屈。

“代工之王”的下一步

▶方儒 / 文



郭台铭 鸿海精密集团董事长 CFP/ 供图

轻视员工的代价

2010 年春末夏初,全世界都看到了两个镜头:

5 月 26 日,深圳龙华,郭台铭被超过 300 个记者团团围住,艳阳下,他汗流浃背;6 月 8 日,台北土城,郭台铭被小股东接连质询。过去的鸿海股东会上,郭台铭每每意气风发,自豪于超高获利,但 2010 年上半年以来,鸿海股价重挫超过 26%,却是不争的事实。股东会外头还有劳工团体白布条、烧冥纸大动作抗议,上演了一出台式的“立法院”闹剧。他们大声向全世界呐喊:我们不要刽子手总裁!我们不要血汗工厂!

少了威风,他甚至有了认输的念头。

多起鸿海年轻员工自杀事件,丧失了宝贵的生命确实令人惋惜。郭台铭自己则是背了“十字架”,毋庸置疑,他必须承担管理上的道德责任。

过去 30 年,在郭台铭心中,人是最不重要的。因为在深圳龙华,每年都有用之不竭的劳动力,他们廉价、好用、极少抱怨。一个一个不起眼的小螺丝钉,组建起了全球规模最大的代工机器。

但他确实轻视了员工。这位台湾首富、全球电子代工天王,因为一个个跳楼的员工慌了手脚。在他著名的《郭语录》中讲到,企业陷入困境的两大原因:一是远离客户,二是远离员工。如今他也尝到了后者带来的苦果。

宏碁创办人、智融集团董事长施振荣,是郭台铭 20 年的老朋友,他分析说,“一家企业愈成功,员工薪资愈高,工作时间愈短。”鸿海显然获得了大大的成功,但员工却没有被很好地照顾到。

富士康的大客户之一、联想集团董事长柳传志观察到,“郭台铭对工人的理解,还有点停留在昨天。”

郭台铭过去对主动要求加薪的员工,总是非常反感。他常挂在嘴上的一个故事是:全世界的公鸡每天早上都会起床啼叫一番,可是每只公鸡都以为太阳是自己给叫起床的,认为除了自己之外,别的公鸡都没有功劳;可是事实上就算没有公鸡啼叫,太阳还是一样会每天升起。

个中含义,是希望让这些要求加薪的员工了解,鸿海日益茁壮,绝对不是一个人出风头,要断了这些员工想加薪的念头。

鸿海过去 20 年扩张速度惊人,但它给多数一线员工的薪资,20 年来却没有进步,仍然只发中国各省市规定的最低工资。鸿海招募到的农民工,想要获得在城市生活的基本水平,追上年年上扬的物价,都需要透过长时间加班。

一再压抑员工的结果,鸿海就像个不断增温的压力锅,最终整个爆炸、失控了。

郭台铭常常挂在嘴上的是,鸿海成功的关键,“四流人才、三流管理、二流设备、一流客户”,但经过这次震撼后,看来这个排序,要重新改写了。

这么多年来,郭台铭可能没有认真想过,每天在生产线要举起 3000 次手臂、常常被保安无理叱喝、住在拥挤宿舍中的一个个员工,也是别人的儿子,也是别人的女儿。

郭台铭一岁多的小女儿妞妞,之前在台湾打疫苗,身体不舒服。她对着电话向老爸爸大哭了 30 分钟,不能陪在心肝宝贝身边,郭台铭说,“啊!我心都碎了!”

> 可以肯定的是,老而弥坚的郭台铭,还可以再牵着鸿海再走十年,但只要少数几个决策像是跳楼事件中的补偿金一样失败,就会使鸿海陷入危机当中

自己的女儿受苦,别人家的儿子女儿则在他的工厂里受苦。郭台铭现在才将心比心,提升薪资、提供更好的工作环境,确实太迟。

用年轻员工生命换来的教训,也确实太过沉重。

被忽略的变化

斯坦福大学商学院教授吉姆·柯林斯(Jim Collins)在《再造卓越》(《How the Mighty Fall》)一书中写道,当企业面临衰退时,许多领导人会自我安慰“暂时的”、“周期性的”、“并没有那么糟糕”、“我们没犯什么根本性错误”……柯林斯直指,经理人都骗自己说:不做不错,多做多错!

麦肯锡顾问公司指出,在逆境中领导人会碰到“剩余不确定性”(Residual Uncertainty),指的是针对问题进行最详尽分析后,仍残余的不确定性。那通常不是你不知道的事,而是你无法知道的事。而剩余不确定性升级时,会让人感觉走在混沌未明中,而失去决策的能力。

如果用景气逆境、剩余不确定性、决策成功率三个指标来分析郭台铭,可以发现他真的是一位世界一流的企业家。因为他从来不畏恶劣的景气,勇于跨越未知困境,并且制订决策非常迅速。错误决策非常之少,几乎可说不到十分之一,这造就了鸿海的快速崛起。

郭台铭常说:阿里山神木成其大,四千年前种子掉到土里就决定了!但他未来还能为鸿海再做多少对的决策从而扶植这棵神木继续攀天?

可以肯定的是,老而弥坚的郭台铭,还可以牵着鸿海再走十年,但只要少数几个决策,像是跳楼事件中的补偿金一样失败,鸿海就很容易陷入危机当中。

美国兰德管理顾问公司研究发现,世界上每 100 家破产倒闭的大企业中,85%是因为管理者的决策不慎造成的。

鸿海会不会成也郭台铭,败也郭台铭?一直想着成功荣景的他,会不会成了管理教科书上的一代拳王?

郭台铭总是跟老臣说,绝对不能因目前的成就沾沾自喜,否则就像无知的公鸡。如同宋太祖“杯酒释兵权”,打天下是一批人,治天下该是另一批人,如果老将不懂得虚心请益,习惯沿用过去的成功方程式,就难以超越现有格局,最终因环境变化而失败。

确实,郭台铭忽略了很多现实的变化。

“世界工厂”不再与中国划上等号,“人口红利”不再由中国自顾独享,两大趋势已从 2007 年起慢慢发酵,但郭台铭却一直没有大动作回应。

毋庸置疑,郭台铭是全世界高科技外企中“力用中国”最成功的。“他很幸运,过去 20 年就用这一模式。”施振荣说。但施振荣也强调,以台湾高科技的企业发展史来看,最多 10 年时间,就要面对转型的阵痛。

“未来十年内,你的组织将被迫以前所未见的方式改变!不是调适成功,就是败下阵来,不是组织革新,就是经历痛苦的组织再造。”这是英国管理大师、伦敦商学院教授哈默尔(Gary Hamel)在《管理大未来》一书中提出的观点。

哈默尔发现,在全世界各地,愈来愈多的企业组织,正进行一场茶壶内的管理革命。他强调,类似 Google 这些互联网公司的创新管理法则,对于全世界的管理者来说,都很有启发性。组织是否一定要这样设计?组织内外永不止息的变化,是否让高位的管理者疲于奔命?要能够解答这些问题,确实不易。

郭台铭自己也观察到,“下个 50 年将是因特网经济时代。在我来看,网络的发明代表第二次工业革命时代来临,正创造许多新商业模式。”但他却没有据此积极应变,而他习惯的军事化工厂管理、大规模流水线、不问生死的执行力,显然已经走到了瓶颈。

鸿海的机会

过去 20 年,台湾利用中国廉价劳力,创造了全球代工业传奇,但也因为将廉价劳力发挥到极致,而一再失去了转型的机会。如今,代工业者已经被逼到墙角,淘汰的力量也愈来愈大,因为成本已经被压到了极限。

像鸿海这样的代工企业承担了所有风险,最大利润却留给了外国的品牌大厂。苹果公司毛利率 40%,鸿海却不到 10%,还要承担汇率风险,一部 iPhone 4 售价 499 美元,组装赚不到 12 美元。

将鸿海与宏碁相比,更可看出经营品牌与代工生意的巨大差异。宏碁目前全球仅 6000 名员工,但 2009 年创造了 5738 亿元台币营收,也就是说,员工数只有鸿海的 1%,但营收却是鸿海的五分之一。

韩国三星与鸿海进行比较更有价值。三星集团 2009 年营收达 4.8 兆元台币,鸿海集团则在 2.8 兆台币,但三星员工约 20 万人,鸿海则有近 90 万人;员工平均年薪,三星为 4.8 万美元,鸿海则只有 4086 美元。简单地说,三星人力不到鸿海四分之一,员工平均薪资却是鸿海的 11.7 倍,营收更是鸿海的 1.7 倍。

三星与鸿海都是电子业中的标杆,也是韩国与台湾经营效率的指标企业。三星同样以代工起家,1980 年代后努力发展自有品牌,并维持很大比重由自己生产。因此,与纯代工的鸿海相较,更能看出三星在进入品牌经营阶段后,为企业创造出的附加价值与竞争优势。

这让代工业者不得不思考,下一步路该如何走。

台湾中小企业平均寿命约为 15 年,郭台铭已经写下了一个传奇。但郭台铭心里很清楚,台湾企业在全球产业价值链上的角色,必须一再转移提升,一定要由“代工制造”到“高价值创造”。

而最关键的方法是拉高创新的切入点。台湾过去一直在材料、零组件上头着墨较多,即所谓的“科技创新”,但现在必须看到消费者的需求、社会形态的转变这类高层次的创新,也就是“应用创新”。

郭台铭自己曾解释说,大家都以为鸿海只做硬件,做 OEM,实际上,鸿海走的是“创新设计制造”(IDM,Innovation Design Manufacture)。例如鸿海的模具软件居世界前列,而“三萤(计算机、电视、手机)一云(云计算)”的概念,鸿海早已耕耘多年,只是没有品牌。

郭台铭认为,未来是有趣的十年,不管企业还是政府都需要具备新的能力及条件,关键之一是领导力,“任何组织都要有一个非常有经验的掌舵者。丰田今天为什么出问题?日本企业的传承都已经到第二、第三、第四代,这些人大部分都没有参与企业创立的过程,他们参与的都是成果的分享。”

郭台铭自己走过创建企业的艰辛过程,但面对不确定性极高的未来,他已经无法停下脚步。而鸿海这座孤立的紫禁城,也不能够再与世隔绝。规模做到鸿海这么大,企业与社会的共生共利关系,已非常显著。

但郭台铭与鸿海的格局,似乎没有真正提升上来。

社会上的劳工福利团体,当然要为弱势人讲话,政府官员也不得不以招商为己任,小企业固可在其中寻求妥协平衡,但大企业却该提高层次,寻找一个更高的平衡点,不偏不倚。

他山之石,可以借鉴。美国软件巨擘微软,也曾因为市场垄断与窗口操作系统定价过高,饱受各国司法体系与市场的批评。但如今,微软创办人盖茨夫妇积极投入慈善事业,持续在艾滋病防治、投入基层教育体系的努力,已经逐渐得到国际社会的广大认同。这几年来,对微软的攻击,力道确实微弱了不少。这样的范畴,不只是底层的公关策略而已,而是更高层次的回馈社会机制设计。

跳楼事件发生以来,这个全球代工业的威风猛虎,如今竟成了人人喊打的落水狗。属虎、崇虎的郭台铭,本命年这一劫,看来很不好受,但或许也是个让他彻底反省的好机会。(作者曾长期跟踪和报道鸿海集团,其新书《郭台铭:钱能解决一切问题?》即将出版)

王峰:“非典型”天使投资人

▶张昊 / 文

王峰不愿意别人给自己贴上“天使投资人”的标签,甚至有些反感,“我没有翅膀不会飞”、“即使真退休了,也不会去做‘天使’,也许我更想写写书”……

他只是轻描淡写地把自己几桩成功的投资案例说成是“帮朋友忙”,但不可否认,他俨然成了创业者眼中的“偶像派天使”。“对他的第一印象就是个文静的时尚男孩,坐下来聊了 10 分钟,天啊,他是个话痨,但句句戳中要害。”当我提起一个创业者对他的印象时,他给了一个看起来很幼稚的撇嘴表情。

在蓝港在线新作《魔神无双》的发布现场,王峰坦诚地向记者聊起了他的投资理念:人,“事在人为,人不及,事又何成呢?”

“被”天使

可能大多数见过他的人感觉都相似,即使他是“天使”,也绝对是个“非典型”。

黑框眼镜,再加上今年十分流行的“围巾+大衣”,丝毫看不出他是个“60 后”,当然更无法把眼前这个吃着费列罗巧克力的“大男孩”跟天使投资人划上等号。可他做的事,的确是大部分天使投资人正在做的。

2007 年初投资的游戏谷是他的“处女作”。在接连获得启明、思伟等风投的巨额注资后,2009 年底被腾讯收购。而最近的一次投资——维棉网则因为著名投资人徐小平的介入,被外界熟知。



王峰 蓝港在线创始人 CFP/ 供图

王峰很低调,他所投的项目在风投介入之前,都处于绝对保密状态。他不喜欢在外界面前给自己的项目做广告,因为他觉得这会冲淡了大家对蓝港的关注。

“我现在每天工作超过 10 个小时,经常加班,但我 99%的精力都用在了蓝港在线,这是我的主业,也是我最大的梦想。”投资只是王峰的一个兴趣,“都是些无心插柳,顺水推舟的事儿。”

他自己也不理解,怎么就莫名其妙地当上了天使投资人?“游戏谷被收购时,有记者第一次给我戴上了天使投资人的帽子,我当时很错愕,有一种‘被’天使的感觉。更有意思的是,当我任命廖明香为蓝港在线总裁时,竟有记者猜测我要退居二线,专心做天使投资,还说什么‘让他自己飞一会儿’,好吧,那我就飞一会儿吧。”此时,他的脸上满是无奈和诧异。

但还是有很多创业者找到了他,他欣然接受,毕竟他也曾经是个满腹理想的穷小子。“其实挺欣慰的,很多创业者找王峰并不是为了钱,甚至在别人出 10 倍价格的情况下,他们还是选择了我。我想可能是对我这个人的认可吧,毕竟在产品的理解、人脉以及营销能力上,我还是有些特点。”

他把这些特质归功于在金山的 10 年,那是他脱胎换骨的 10 年。和很多“老金山”所说的一样,“到了金山,才知道人是有梦想的。直到现在想起来,还依然热血沸腾。”

从一个最底层的业务代表开始,他最终成为了仅次于求伯君和雷军的“第三把手”,“最宝贵的是在这个过程中,我悟出了一个职业经理人应该懂得的一些道理,这在以后的创业和投资中,都起到了重要的作用。”

在金山,王峰不仅收获了第一桶金,也结识了一大堆好朋友,重庆人的麻辣个性在他身上体现得淋漓尽致。在朋友那里,他就是“最后一个电话”,“我总是傻到不会拒绝别人,尤其是朋友走投无路的时候。每次接到这样的电话,我都会说,来吧,有什么事,让我们坐下来好好谈谈。”

若干年后,他开始庆幸自己“够傻”,之前共患难的朋友一个个飞上枝头,或是互联网公司高管,或是投资公司合伙人。于是,在别人为创业资金犯愁的时候,他 5 分钟就搞定了 1000 万美元的融资,而他所投资的公司也往往在短时间内就会得到风投的青睐。

“斧头帮”老大

其实王峰的投资理念很简单,就是看创业者手里有没有“斧头”。

这里面还有一个有趣的段子:有一次,王峰和暴风影音 CEO 冯鑫在飞机上谈到创业者素质的问题。王峰就给冯鑫分享了他的“斧头”理论,斧头其实是一种开天辟地的精神,即胆识和手段。有些人专业能力很强,也有不错的学习能力,但是他手里没有斧头,就很难成功。冯鑫打趣地说,你搞“斧头帮”啊?至此,王峰就落下了个“斧头帮老大”的名号。

他很少去提炼自己的投资理念,而是从金山的高管经验和蓝港在线的创业经验中,去找寻共同点。

“我最看重人。其实选投资项目跟我选游戏开发团队是一样的道理,我总是会问他们三个题目:第一,你喜欢游戏吗?第二,你之前是否有设计或开发的经验?第三,你是否有批判精神?”王峰特别认可懂得批判和继承的人,这里所指的批判其实是创新,“如果一个游戏设计者认为一款游戏无懈可击,那他就没有做出更好游戏的潜质了。”而继承则是学习能力,作为一个创业者,起码的素质就是要懂得如何去获取更多的信息,从而得出自己的结论。

除了对项目本身的理解外,王峰习惯了靠着对人的直觉来判断项目的优劣。他总是在很短的时间内就做出决定,一顿饭或是一杯咖啡就可以解决问题。“凡是创业的人,都不是最聪明的人,因为最聪明的人都混在职场。但越聪明,想得越多,就会越优柔寡断,我反而更喜欢创业者身上的那股虎劲。”他在那些创业者身上找寻着自己当年的影子,看对了眼,“你还愣着干吗,还不赶快做起来。”

维棉网 CEO 林伟在金山时曾是王峰的手下,当他在 2009 年底有了创业的想法时,并没有去向王峰“要钱”,而是借着一次饭局,跟他透露了自己的想法。而王峰表现出来的支持让他吃惊,于是,他跑遍了江浙和广东一带的内衣、袜子厂家,对整个市场的电子商务前景做了极其全面的调研。而当他把这些成果拿给王峰看时,王峰很震惊,“他是我见过的互联网圈中,最懂得服装搭配的人,再加上它对这个行业有了很深的认识,我当时并没有犹豫,投给这样的人,我踏实。”

此后不久,他又带着林伟找到了徐小平,同样的情景,维棉网又得到了 150 万美元的投资。“如果我看好了一家创业公司,我会拉着朋友一起投,所以有些时候我也犯晕,这次该轮到找谁了呢?”王峰与天使投资圈的交集并不多,但他的眼光比较毒,大家都还买他的账。

他总是把所投公司的创业者们当成自己的兄弟,虽然没有倾注多少精力,但也绝不是“撒手掌柜”。他会提出自己的创意,也会与创业者们分享公司的得与失,“我不会经常出现在董事会上,我们很多交流都是在饭桌上完成的。有什么问题,提前解决,我不喜欢照本宣科的董事会,如果你不提前请我吃饭,你会在董事会上死得很惨。”虽是王峰的一句玩笑,但也表现出了他在处理投资和管理之间关系上的态度。

“我不认为我应该享有什么权利和义务,如果创业者不把我当兄弟,那我就不想玩了。钱不够了,还是业务出现问题了,尽管告诉我,我都会想办法。当然,如果今天卖了 1000 单,或是招了一个巨牛的程序员,也要告诉我,哪怕是一封短信。”

王峰的“斧头帮”正是基于这种最简单的兄弟情谊,很纯粹,很江湖,但也很丰满。他也曾做过赔本生意,对此他毫无不隐晦,“生意归生意,大家还是哥们,如果他再来找我要钱,我想我还会给他。”

因为蓝港在线的牵绊,王峰总是很忙碌,特别是前两年,生活几乎被工作填满了。“一直很痛苦,这也是我让出总裁位置的主要原因。这些日子,开始学着以游戏的心态去看待一切,豁然开朗。我希望有更多的时间去玩玩游戏,真正了解用户体验,我也希望跟创业者们多交流,能尽到自己的绵薄之力。”

王峰并没在享受投资所带来的收益,他更多的是在享受不同创业者手中不同的“斧头”,“创业是男人这一生中最重要的一次洗礼,当然是人格上的洗礼,它是一种心理的质变。而我每天都在见证着不同的质变,你说我是不是很幸福?”

当年在他决定创业的时候,有一个好友曾送给他一句话,“创业就像坐过山车,要适应生活状态的剧变。”彼时,他并没有觉得这句话有多内涵。而在经历自己和别人无数次的风浪中,此时的他再重提这句话时,心里五味杂陈。

编辑:张琪 E-mail:zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹



靠 1000 万人民币起家的海南航空如今已成为中国最大的航空公司之一 CFP/ 供图

海航速度

李晶 / 文

中国航空业内有一个流行说法，海航是美国西南航空的中国版本。后者是一家创立于 1971 年的地方性航空公司，总部设在得克萨斯州达拉斯，通过疯狂增长，成为在美国国内通航城市最多的航空公司，也是美国自 1973 年以来惟一一家连续盈利时间最长的航空公司。同样，地处琼岛、靠 1000 万人民币起家的海南航空如今也已成为中国最大的航空公司之一。

1985 年，中国民航体制改革启动，作为西德汉莎航空运输管理学院 1982 年在中国招收的 24 名学员之一，不甘于在民航总局办公室待一辈子的陈峰，觉得这是个大展拳脚的好机会。事后证明，这个充满激情与感染力的传奇人物改变了中国航空业的格局。1989 年 36 岁的陈峰从北京飞赴海南，受命组建一家航空公司。



陈峰 海航集团董事长



王英明 海南航空总裁

21 年后，回忆往事，海航集团董事长陈峰一脸感慨，1000 万元对于动辄上亿元的飞机来说，想买个“机翅”都很难。但是熟悉他的人都知道，他是一个天生会讲故事的人，1993 年，陈峰利用四处游说募得的 2.5 亿元为信用担保，向银行贷款 6 亿元，买下两架波音 737，再以这两架波音 737 为担保，向美国定购两架飞机，如此循环，越来越多的飞机飞到了海航。“我们目前已拥有 247 架飞机，除了南美洲，海航已经开通其他五大洲航线。为了拓展海外市场，我们正积极参与跨国并购。”陈峰兴致勃勃地说。就在他说这话的同时，海航已经又向波音公司订购了 10 架波音 787，用于将在不久后开通的南非约翰内斯堡航线。

高速成长

1995 年，陈峰在美国的华尔街住了三个多月，他操着自学的英文给各路投资人讲海航 100 万美元创业的故事。有一天，索罗斯的一位高级助理问他，“海航在中国的什么位置?”陈峰指着一张随身携带的地图回答说，“在越南边上。越南战争和朝鲜战争都是中国人帮助打的，美国人怕死，中国人民不怕死，所以都打赢了。”陈峰的幽默给投资家们留下了深刻的印象。最终，索罗斯的量子基金控股的美国航空有限公司投资 2500 万美元购买了海南航空 25%的股份，海航也因此成为中国首家中外合资的航空公司。

随后，海航俨然成了资本市场的高手。1997 年 2 月，公司正式由“海南省航空公司”更名为“海南航空股份有限公司”，并于四个月后在上海证券交易所 B 股市场上市，集资约 2.6 亿元人民币。两年后，公司又在上交所 A 股市场上市，筹集资金 9.285 亿元。如今，海航已经参股或控股了一系列上市公司，包括海南航空、美兰机场、西安民生、宝鸡商场、天津海运、海南筑信投资等。

这是一家高速成长的公司，其发展经历了四个阶段。第一阶段是公司创立；第二阶段，运用现代企业制度，重组长安航空、新华航空、山西航空，成为中国第四大航空集团；第三阶段，拿到民航总局批文(2002 年)，酝酿组建大新华航空，同时将旗下各航空公司合并运行；第四阶段，2007 年 11 月，作为海南航空集团航空产业的核心企业，大新华航空有限公司正式成立并投入运营。

2010 年，海航集团收购了澳大利亚 Allco 金融集团(AFG)飞机租赁业务，成立海航集团香港航空租赁公司，注册在澳大利亚。为了在当地更具竞争力，收购完成后 AFG 原有管理团队基本保持不变，并按国际化管理标准扩大了员工队伍。

对于海航来说，这次收购是其历史上规模最大、最为复杂但也最成功的一次海外并购。整个过程陈峰还记忆犹新。在金融危机中破产清算的 AFG 为了偿还债务，不得不出售其飞机租赁业务，这项业务管理着 68 架商务飞机，客户为全球声誉卓著的航空公司。由于资产优良，并购竞争非常激烈。为了收购成功，海航一开始就根据国际会计准则聘请了一流的会计师，聘请了美国最大的律师事务所做相关的法律文件，在私募的过程中还请了华尔街最权威的评估公司做评估。终于，这项自 2008 年底就启动了的收购行动，经过一年半的时间，在 2010 年 1 月以海航成功将猎物收入囊中而告捷。海南航空也通过这一收购，迈出了真正国际化的重要一步。

精耕细作

虽然凭借高速成长而闻名，这家公司在内部管理上却讲求“小火慢炖”。比如员工进入海航第一天就要接受企业文化教育，都要学习《中国传统文化导读》和《员工手册》，主要讲怎么做人，怎么做事；而管理者则要学习《精进人生》这本小册子，高级管理人员要读《大学微言》，公司还从南怀瑾的《论语别裁》中精选出 13 万字，作为公司全体员工的学习资料。

在海航内部流传着这样一个故事，创建之初，两名到美国接受培训的飞行员，因为回来时已是年廿九，他们就直接回家过春节，而没按规定先回公司报到，随后就立即被开除了。海南航空总裁王英明解释说，“那时公司刚组建，如果飞行员骄傲，不守纪律，那么公司的规矩建立不起来，内部氛围就会受到影响。”

“公司乐于用可塑性强的年轻人，很多年轻人可以在两三年之内从普通员工层跃升数级到管理层。”王英明说，“员工要接受‘三为一德’培训，第一条讲‘为人之君’，要有君子般的风度，君子的责任；第二是‘为人之师’，要求别人做到的自己先做到，为人师表；第三是‘为人之亲’，要求要像对待亲人一样对待周围的人，做好了‘三为’就有了‘德’”。对于这样的做法，陈峰说：“我们不是不要制度，而是要以制度为最后一道防线。内部管理要讲‘以德治企’，是把做人的规矩作为第一道防线。只有这样才能平人心。”

47 岁的王英明曾在英、美学习航空管理，这位航空公司的掌门人总是一脸笑容，信奉“亲和力”是航空公司最好的服务。“很多细节会决定竞争的成败，比如旅客在办理登机手续或者走入机舱内的时候，航空公司的服务人员是否会走过来询问，‘您需要什么帮助吗?’这一句话就会让客人感到被人尊重和呵护的温暖。此外，飞机上的娱乐设施是否能提供全球最新、最时尚的节目内容，更新的是否及时等等，都会决定旅客是否会再次选择乘坐。”王英明说。

在海航的飞机上，每天都会上演“经济舱放松操”，还提供“家”中常备的 10 项特色服务，诸如每日历史介绍、自助餐、谈心和旅行咨询等等。

2008 年开始，海航引入国际 SKYTRAX 审核机制，这是 SKYTRAX 这家全球最权威的航空研究认证机构的评审调查机制，也是一个长期的监控、评估、改进机制。“2009 年，我们拿到的是‘四星’级，在这个基础上，一般达‘五星’级要用两到三年的时间，但是我们决定用一年做到。”王英明说。

2010 年一整年，王英明都在忙着“冲五星”，他制定规划，启动服务、市场、销售、运控、飞行、工程等涉及旅客接触点的各个部门共 272 个提升项目。在整个评审过程，从市场开拓、机队规划、服务规划、客舱服务、设备选型与维护、人员培养、产品研发、质量控制等等都要被全面审核。用王的话讲，是从硬件到软件，从飞机座椅到贵宾室，整整 18 类 600 多个节点的复杂评选。仅一个配餐就会有 107 项的评估，包括餐食的可选择性，酒、茶、咖啡应该有多少种，大概是什么水平，是否符合长短航线、经济舱、商务舱的不同标准，如果国内很短的航线配了很贵餐，就不符合五星标准。

今年初，海航成为中国大陆第一家荣获 SKYTRAX 五星评级的航空公司，此前在全球也仅有六家航空公司达到这样的水准，而每年都会有 200 多家航空公司参加审核。

“从发展趋势看，全球航空市场正在形成星空联盟、寰宇一家、天合联盟三大联盟，航空公司正进入联盟竞争时代。不论是哪个联盟的公司，只要在服务上有特色，在未来的 10 年中将获得更大的市场。”SKYTRAX 主席爱德华·普莱斯特德说，“未来的航空竞争将越来越依赖于服务，而非企业规模和市场地位。”

海南航空大事记

海南航空股份有限公司前身为于 1989 年登记注册成立的海南省航空公司。

1993

1993 年，海南省航空公司于由经规范化股份制改组，成为国内首家股份制航空公司。

1995

1995 年，成功发行外资股，成为国内第一家中外合资航空公司。

1997

1997 年正式更名为“海南航空股份有限公司”。1997 年 6 月，海南航空 B 股在上海证券交易所挂牌交易，成为首家国内上市 B 股的航空运输企业。

1999

1999 年 10 月 11 日，海南航空 A 股(股票代码 600221)获准在上海证券交易所公开上网定价发行。

2007

截至 2007 年 12 月大新华航空有限公司持有海南航空股份有限公司的 48.62%的股份，成为其控股股东。

GE 的反向创新之道

李晶 / 文

“在大家都用同样的方式思考的地方，没有人思考得更深刻。”美国专栏作家沃尔特·李普曼说。正因为如此，在全球化的商业世界中，创新一直是全球化与本土化的双边对话。在全球化的进程中，通用电气公司(以下简称 GE)通常的做法都是将欧美市场上的产品加以改动，然后卖到新兴市场去。但如今，它正在尝试反其道而行之。

2009 年 5 月，GE 宣布那些最初为新兴市场开发的心电图仪与超声波仪开始在美国市场销售。GE 全球 CEO 杰夫·伊梅尔特将这一举动称之为“反向创新”，即将这种在发展中国家开发新设备、然后销往全球市场。很显然，这个做法与跨国大佬们过去采用的“全球本土化”模式背道而驰，而此前“全球本土化”一直被这些巨头们视为在规模经济与本土定制之间取得最佳平衡的“魔法宝典”。

GE 的商业逻辑是这样的：中国和印度等人口众多的发展中国家正在快速增长，而发达国家的增长日趋缓慢，于是应将更多的注意力投向新兴市场。GE 在通过对医疗、发电和输电、航空等多元化业务进行战略分析后，得出的结论是：在新兴市场上，如果能够将全球本土化战略所忽略的机会完全利用起来，业务增长速度可以加快两到三倍。特别是在经济衰退结束后，发达国家会经历一段很长时间的低速增长，增速也就是在每年 1%到 3%之间。相反，新兴市场可轻松达到这个增速的两到三倍。但前提是，以最快的速度开发出符合当地客户特定需求和预算的创新产品。

显然，这不仅是一场创新竞赛，也是一场速度战。其目的还包括防止新兴市场的本土巨头开发出类似的产品，在 GE 眼中，像印度风电制造商苏司兰、中国的医疗器械公司迈瑞和风力发电机制造商金风科技这样的公司正在成为令人敬畏的对手。

把注意力从总部移开

“GE 非常敬重西门子、飞利浦、罗尔斯·罗伊斯等老对手，但是我们知道如何与这些老对手竞争，也永远不会被老对手摧毁，顶多是在市场份额上你多一些，我少一些。但是新兴巨头推出的全新的性价比模式，却有可能将 GE 摧毁。所以，GE 必须推动‘反向创新’”。杰夫·伊梅尔特曾指出。

在 GE 看来，“反向创新”最关键的事情是建立一个新的组织结构，让产品创新和业务模式创新能够在新兴市场上不断涌现。而那种将研发、制造和市场营销全都集中到公司总部的做法将显然会阻碍“反向创新”的发展。

伊梅尔特发现，在 GE 有许多新兴市场国家的业务负责人，他们的正式职责不包括综合管理，不包括产品开发，只是负责当地的销售，分销 GE 的全球产品并为之提供服务；向总部提供当地客户的需求，以帮助公司改进产品。他们的任务是实现 15%-20%的年销售额增长，因此需要把大部分精力都放在产品的推销上。而他们想向总部提交依据当地需求进行研发生产的提案，以引起美国总部的注意，则非常难。

比如，20 世纪 80 年代末，GE 决心成为超声波成像设备的领头羊。此后的十年间，GE 医疗集团在超声波市场上不断扩大份额。它在公司总部密尔沃基附近兴建了一个超声波成像设备研发机构，并在全世界范围内开展收购和设立合资公司。

但是，这款设备在发展中国家的进展却令人失望，问题在于在发达国家最看重的是功能，而在发展中国家，最重要的是价格，其次是便携性和易用性。基于此，伊梅尔特决定快速推出适应新兴市场国家的“反向创新”策略。事实证明，这个决策非常正确，现在，在很多领域包括低成本医疗设备、碳封存、太阳能和风能、生物材料、分布式发电、电池、水淡化、电动汽车等等，新兴市场国家都已经成为全球创新的中心，GE 也因此受益。

> 如果我们不能快速改变原有的企业内部流程，不能将全球化策略与‘反向创新’结合，就很容易被来自新兴市场的对手摧毁

“发展中国家已成为全球市场引人瞩目的焦点，越来越多新兴市场国家的高速成长企业，凭借‘短、平、快’的方式推出产品抢占市场，如果我们不能快速改变原有的内部流程，不能将全球化策略与‘反向创新’结合，就很容易被他们摧毁。所以，伊梅尔特推出‘反向创新’，把决策权转移到增长所在地，让本土团队直接向公司高层主管汇报，而且研发团队根据当地需求从零开始研发相关产品。”GE 中国研发中心总裁陈向力说。

伊梅尔特曾说：“如今，我根本不想谈美国市场增长计划。我们必须迅速地扩大新兴市场的业务规模，在那里投入更多的资源、更多的人，拿出更多的产品，这样才可以进行深耕，而不是仅仅抓住最高端的细分市场。”

创新、创新、创新

在“伊梅尔特时代”，对于 GE 来说，技术与创新变得比什么都重要。在 GE 的一次公司会议上，伊梅尔特发起了一场“创想突破”。“我需要改变游戏规则的人，”伊梅尔特说，“来场巨变吧。”他要求每个参会者在会后提交出 5 个业务增长创意，可以涉及 GE 从未涉足过的新领域，也可以通过利用现有资产开发新产品、新业务，但它们也必须能在三年内为公司带来至少 1 亿美元收入。他给了与会者两个月的时间。

在接下来的 6 周里，这种会议一共召开了 20 多次，人们一共想出了 354 个新点子，其中包括在飞机上安装一百万台微型发动机，或者在飞机飞行路线两侧建造隔音住宅等等新鲜主意。最终，在伊梅尔特收到的总共 50 个“创想突破”中，有 35 个得到了批准。

“创想突破”为 GE 的纯研究领域注入了新鲜血液。随着创新需求的增加，这方面的预算被不断提高，并且做了全球投资布局，从 2000 年开始，在中国上海、印度班加罗尔、德国慕尼黑、巴西里约热内卢，GE 建立了研究中心。

如今，伊梅尔特每年造访中国和印度两次。在中国，他会在上海的 GE 中国研发中心呆上一天，单独会见几十个来自当地不同业务的人，仔细倾听他们介绍自己正在做的事情、成本如何、竞争对手的表现等等。

对创新的格外重视，是“反向创新”策略得以实施的前提。“‘反向创新’的关键是研发和创新重点的转移。多数跨国企业的研发中心都放在发达国家，研发重点也是针对发达国家市场需求。即使在中国设有研发机构，作用也是为全球研发计划提供支持，或针对中国市场情况对已有技术和产品进行调整。而‘反向创新’模式下，创新重点将放在中国这样的发展中国家，研发目标将完全针对当地的国情、客户需求、消费水平和市场条件。”陈向力说。

“‘反向创新’并不是在发展中国家一切从零开始，来自全球资源的支持是其成功的关键。首先跨国公司需要使全球的研发人才、管理、市场经验与本土市场的战略和需求融合，为当地创新提供有力支持；其次，要充分重视本土创新人才的培养。”陈向力说，“我们每年都会举行 GE 基金会科技创新赛，鼓励大学生针对经济发展、市场变化以及产品开发的需求来展现自己的创新能力及团队合作精神。创新和人才培养是最重要的。今年 1 月，GE 首个创新中心在成都筹建，未来在中国，还会创建 5 个创新中心。”

回归技术

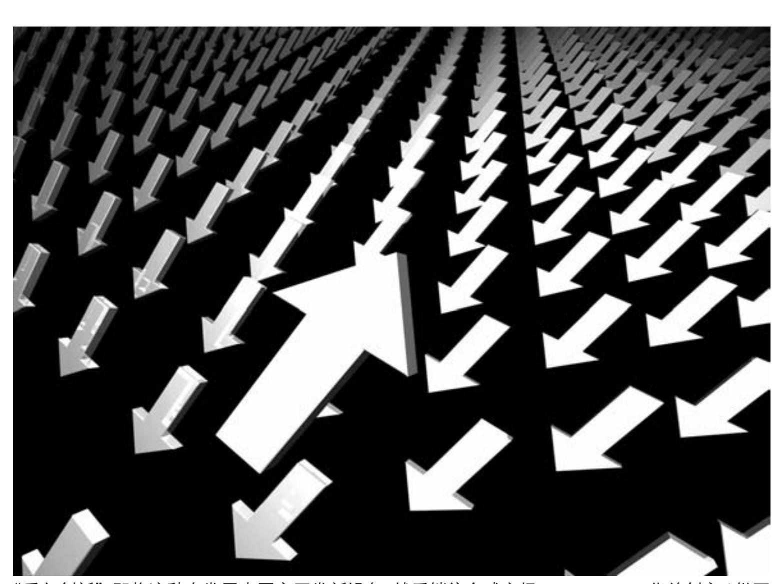
陈向力是世界知名的激光应用领域的专家。2000 年，GE 中国研发中心创办。第二年，GE 进入“伊梅尔特时代”，梅尔特强调的则是回归技术。GE 于 2003 年在上海设立了全球研发中心。

在中国，“反向创新”的开端是在 2003 年，那时陈向力开始负责整个中国医疗的研发团队。他与当时的 GE 中国医疗总裁陈治一起率先在核心产品 CT 机上进行中国式改造。研发人员在医院走访时发现，美国研制的 CT 机不太适合中国。比如，速度太慢，美国的 CT 机一般一天诊断 20 个病人，但中国 200 个病人都不止；价格太高，小医院基本无力负担。这一切说明，功能要改，成本要降，设计要变。

经过中国研发中心改造后的 CT 机，价格便宜了一半，但保留了原来 70%-80%的关键功能。这个产品随后走红全球市场，而 70%的订单都是来自包括日本和美国在内的发达国家和其他像东欧等发展中国家和地区，比中国卖得还火。

2007 年，GE 开始实施“在中国，为中国”战略，在能源、水处理、交通、医疗等领域更加本土化。以医疗领域为例，其中国团队针对中国广大农村地区医疗基础设施缺乏且资金有限的国情，研发出一款低成本、依托于笔记本电脑和配套软件的便携式超声诊断仪，此后，该产品进入国际市场，在美国等发达国家市场被广泛认可，2008 年在全球销售额已达 2.78 亿美元。这些显然都是“反向创新”策略有效性的有力证明。

“在中国，由于市场需求，我们有很多很有意思的创新，不仅仅在医疗领域。比如 GE 有一个为铁路服务的部门，去年推出了一种无损探伤器件，铁道部门需要经常探测铁轨有没有裂纹。这款产品在美国及全球其他市场销售得非常好。去年，我们花了一年时间研发出手提式无损探伤器件，只有一公斤重，主要是针对中国市场。但是产品出来之后，国外市场比中国市场还火爆，欧洲、美国都抢着要这款机器。”陈向力说。



“反向创新”，即将这种在发展中国家开发新设备、然后销往全球市场 华盖创意 / 供图

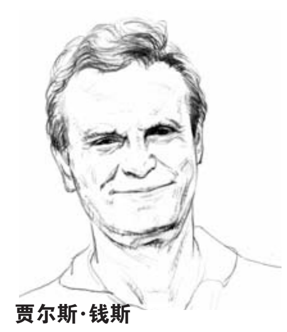
金融风云

关于权力的故事

贾尔斯·钱斯 / 文

并不遥远的从前,有一位年轻的国王,他英俊、富有,在打败了宿敌——丑陋的伊凡后,他变得无可匹敌。他是如何做到的呢?首先,他有一支强大的军队,虽然伊凡的军队也不可小觑,但没有他那么有钱。所以国王并没有选择与伊凡在战场上兵戎相见,而是通过各种方法让后者感到恐惧,进而不惜花大价钱来武装自己的军队。最后,伊凡花掉了所有的钱,才意识到已没有办法打败英俊的国王,于是,他选择和国王合作。

国王没了对手,生活安乐。他变得又胖又傲慢,不允许别人有不同的见解,还指挥军队去攻击那些不服从他的人。慢慢地,他的国库也空了。



贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院访问教授
gileschance@yahoo.com

一天,大臣来到国王的面前,说"陛下,我们的钱花光了。"国王对此很清楚,但他已经过惯了奢侈的生活。"我们该怎么办?"国王问。"只能向朋友借了。"大臣说。国王很开心,"所以,问题解决了。"说完,继续看他的电视了。但是大臣仍然愁容满面,"陛下,他们不肯借,除非我们能听取他们的意见,并不再对他们指手画脚。"然而,国王根本没听大臣在说什么——电视正在上演"超级碗"的决赛。

虽然美国的经济总量早在1870年左右就超过了英国,其全球扩张的脚步也在一战结束时超越了后者,但美国的钞票和巨型金融机构真正掌控全球经济,可以说是从1945年开始的。现在,全世界开始认识到,西方最近一次金融危机爆发的2008年,将和1870、1918以及1945年一样,成为历史的关键节点:终结一个时代的同时开启另一个。

2008年10月,美国凭借其强大的金融实力获得的全球支配地位走到尽头。这时候,没有任何一个大国能够或者希望取代美国的角色。很明显,人们必须改变管理这个世界的方式,将一个由超级大国决定一切的体系,转变成由多个大国相互分享权力的体系。

这样一种新的多边世界的情形,历史上最近的例子是1500年以后进化而来的欧洲。经过多年的战争,欧洲在1815年建立了一种体系,从而成功地在近100年的时间里避免了战事的发生。这个体系之所以如此成功,就在于能够灵活地处理和平衡欧洲各主要国家(其中大部分也是当时世界最强大的国家)之间的不同利益。

经济全球化和互联网的发展使得今天的世界不再是一个欧洲的、美国的或者亚洲的世界,而是一个"全球"的世界。在这样一个世界里,我们面临的挑战是如何找到一种治理体系来确保繁荣和和平,而不是倒退回战争和匮乏。

2008年之前,美国利用"发达国家委员会"——G7——来传达华盛顿的决策和获得支持,以此来影响全球的安全和经济事务。1945到1990年间,前苏联是全球两大巨头之一,当时的联合国安理会是一个非常重要的机构,有时会对美国的一些全球政策提出反对。但是自苏联解体以后,美国全面控制了安理会和其他的机构,而后就完全忽略它们的存在。

> 历史上从没出现过这种情形,即全世界经济力量最强大的20个国家坐在一起,同意采取统一的步骤来协调和管理世界经济,而不再是由某一个强国来把它的意志强加给其他人

像国际货币基金组织这样的全球性机构最终成为美国一国政策的标签——该组织最近出版的一个结论为IMF对2008年金融危机毫无预期的内部报告很好地说明这一点。

1990年以后对重要国际机构的忽视愈演愈烈,意味着当危机爆发,人们必然会立即想到这样的问题:哪个组织能够拯救世界于水火?2008年10月上旬,G7首脑聚在一起,却漏掉了某些关键的事情。美国前总统布什的欢迎辞表明,在美国统治世界的多年里所消失的各国间相互依存感突然间回来了,"我们必须确保一国的行动不会抵触或破坏另一国的行动。在这个紧密联系的世界,没有哪个国家能够通过损害别人而获取利益。"

为了尽快地让那些拥有大量资金和增长速度的国家加入到支援G7的队伍中来,找到解决全球稳定问题的长期方案,一个完全不同的、边界更为广泛的国际组织迫在眉睫。于是,1990年产生于G7之外的、旨在将中国、印度等高速增长的国家与美国和欧洲团结在一起的G20,开始取代G7成为全球经济的管理机构。

2008年11月,中国主导的发展中国家决定支援由美国主导的发达世界,本月18-19日在巴黎举行的G20峰会是自那以来的第五次。在G20取代G7之后的27个月里,该组织已经在人们脑海中形成这样一种印象:所有人都可以发言,但什么事都不会发生。更有人议论应该重回G7。所以在那个星期的巴黎,我们的法国主人极力想表明,G20可以做出重要的决定,而不仅仅是清谈。

本次G20峰会原本计划安排一系列重要议题的讨论,但是为了在很短的时间内做出决策,会议的日程最终将范围限制在一个最关键的问题上:创造稳定的全球经济秩序需要采取的步骤,尤其是关于每个国家经济政策可持续性的衡量标准的设定。美欧等拥有巨额债务和赤字的国家希望会议强调那些拥有大量贸易盈余的国家是全球经济不稳定的根源,而后者包括中国则强调赤字国家和债务国才是问题所在。

如果用一种谨慎的说法,可以说巴黎的G20峰会取得了一种妥协方案。很多评论者,包括国际货币基金组织主席卡恩(Dominique Strauss-Kahn)会后马上批评这样的结果是这个组织没有效率的体现。但是这种批评忽略了最重要的一点,那就是G20至少还给出了方案。人类历史上,从来没有出现过这样的情形,即全世界经济力量最强大的20个国家坐在一起,同意采取统一的步骤来协调和管理世界经济,而不再是由某一个强国来把它的意志强加给其他人。

全球经济正在继续从危机的阴影中解脱出来,但我们仍然没有获得绝对的安全。只有国际间的协作能够提供稳定的框架来使世界经济平稳地向着更高的繁荣发展。为了得到各国都同意的方案,还有另一种途径,那就是经济战争,可能还会引发军事冲突。所以,G20巴黎峰会达成的妥协,应该被肯定,应该被看作是通往国际协作这一唯一路径上的重要一步。

青蛙思考

颠覆式创业:挑战陈词滥调

卢克·威廉姆斯 吕能能 / 文

什么样的生意可以称得上具有颠覆性?2003年,当Jonah Staw和朋友们在餐馆里天马行空地讨论时,突然想到了一个点子,"开一家专卖鸳鸯袜的商店是不是足够疯狂呢?"

"不可行,没什么意义,经营难度大。"虽然朋友们极力反对,Jonah依然对这个大胆的构想念念不忘。既然市面上的袜子一如既往的乏味无聊,而人们又总是不小心弄丢一只,然后把余下的凑成一对,为什么不干脆顺着这个思路干点"出格"的买卖呢?

"混搭小女孩"(Little Miss Matched),于是,这家依靠颠覆式思考起步的公司正式开张。如今它在全美拥有7家零售店,每年卖出数万只袜子。它出售的袜子都按奇数包装,款式和颜色随便搭配,怎么买都行,除了成双成对。

与其说"混搭小女孩"卖的是袜子,还不如说卖的是个性化的审美情趣和自由表达的态度。混搭是对所谓时尚法则的挑战,正如"混搭小女孩"的种种出格之举是对时尚业经营思路的颠覆一样。能在卖袜子这个鲜有变化的传统行当中抓住创新机遇,"混搭小女孩"拥有超乎常人的敏锐洞察力吗?我倒认为是非比寻常的想象力。

当Jonah提出疯狂构想时,人们纠结于它存在的意义,仿佛只有立刻解决一个问题才能体现出它当下的价值。但很多事情就像卖袜子一样不温不火,说不上哪里特别需要改进,于是创意随着关注焦点的消失变得无处施展。这种过分专注眼前的思考习惯无疑限制了思维的发散性,而天马行空的想象却是颠覆式创业的必经一环。

不过天马行空依然要有个适当的范围。你想在哪一潭水中激起涟漪?这至少要先选定某个行业,甚至具体到某一细分市场,而且最好是长时间未经历突破的领域,然后简单地描述当前的情形,比如"平淡无奇的少女袜市场"。

选定挑战对象后,自然要开始研究怎么击败它。颠覆式创业好比打擂台,双方要知己知彼,方能百战不殆。不过好在对手们大多有一个共同的弱点——岁月积淀和经验积累掩饰下的不变和平庸。比如,如果要推出一款苏打水,它的口味一定偏甜,定价偏低;如果要租车,顾客需和客服人员面对面交流来办理繁琐的手续,并按天数付费;如果要卖袜子,必定是按双计算。

瞄准对手的阿喀琉斯之踵即是反思这些老掉牙的想法。从金科玉律到陈词滥调本就只有一线之隔,但人们却总是迈不过。要对抗强大的习惯性思维,最有效的方法是矫枉过正,想象一切的理所当然都并不那么合理,多问问"为什么"和"凭什么"。颠覆式商业精神的精髓,正如"混搭小女孩"崇尚的一样,是对权威地位的蔑视和对新话语权的向往。

接下来就要研究针对对手弱点的战术了。刻意反其道而行之是比较常见的招数。比如,苏打水为什么不能卖得很贵但很难喝?租车服务为什么不能没有客服人员,手续简便几乎为零,按小时甚至分钟收费?袜子为什么不可以按只卖?既然要矫枉过正,免不了会出现一些确实荒唐的想法,但它对付对手屡试不爽的"金科玉律"时却十分有效,并能为你最终打破条条框框增添信心。

当然,战术在实战过程中的运用还是要遵循随机应变的要义,见招拆招。当头脑风暴的兴奋感褪去,一些太过无厘头、不着边际的想法会逐渐被理智否定。即使这样,余下的那些"不可思议"也足以让你找到颠覆的突破口。所以今天,我们有了红牛,它的口味在所有苏打水中一枝独秀,而价格却是可口可乐的两倍;我们有了Zipcar汽车租赁,顾客能随时随地查询附近空余车辆,轻点鼠标完成手续,自助提车再异地归还,按小时付费;我们有了袜子3个一装,5个一卖,在小袜子里做出大文章的"混搭小女孩"。

(作者分别为青蛙设计伙伴与传讯专员,发表评论请登陆http://t.sina.com.cn/frogchina)

网内·网外

互联网是廉政动力吗?

李永刚 / 文

即使生活在不同的制度和文化背景下,大多数公众都会同意以下观点:滥用公共权力谋取私利的腐败现象是寄生在政治有机体上的毒瘤,它降低执政合法性,扩大贫穷,伤害公平,是"经济与社会发展的独一无二的最大障碍"。但腐败究竟如何治理,却是见仁见智,分歧颇多。西方社会科学学者自1960年代以来对腐败的生成及扩散,展开了多重路径的学理探究,从早期的高调道德批判,到中期的功能效用分析,再到后期建立普适性解释模型的努力,大大拓展了民众对于反腐败复杂性的认知。



李永刚
南京大学政府管理学院教授
liyonggang@gmail.com

世界银行发布的一份重量级研究报告认为,腐败治理的优先策略是支持公民和媒体进一步参与监督,促使政府透明化;同样重要的是,反腐必须建立申诉机制,借助信息公开和阳光法案,强化公民与媒体的问责力度。听上去,这似乎是互联网的优势所在。

在国家个案的层面,与经济增长和财富积聚相伴随,当下中国已进入腐败多发期。在改革初始阶段,腐败的特点是数量增加;近年来则有低层次向高层次、高危害转变的迹象。从技术层面讲,腐败得不到有效遏制的重要原因包括监督乏力、信息不灵、威慑有限。僵局之中,新起的互联网不断壮大,不时发威,似乎带来了改变与希望。它放大了公众监督的能力、提供了丰富的贪腐线索、展示了群殴烂打的震撼效果。

常见的状况是,当权利意识高涨的网络公民遇到某起权力贪腐自利的典型案例时,一些人的愤怒一触即发,更多人的关注像疫情一样快速蔓延。一旦卷入局中,涉案官员对公众所说的每一句话都"成为呈堂证供",被无数匿名检察官、高级神探、思想先锋以及长舌妇们细细探究,反复咀嚼;他们每一处细节表述上的思虑不周,都可能变成致命漏洞。此时的互联网,还应了那句"天网恢恢,疏而不漏"的古老箴言,不仅提供超强的信息检索能力,还串连起无所不在的目击证人。那些现实世界中可能十分强大的个体官员,面对网民抱团的"云智慧"打击,几乎没有还手之力。

网民们为何如此积极地投入到反腐败战斗中呢?一种基于政治参与的解释是,数十年社会变革导致的利益分化与矛盾冲突,部分改变了传统公民对政府的仰视和服从心态,借助新技术平台对身份特征的掩护,其"当家"的能力延展,"做主"的渴望增强。尤其是在微博这样的大舞台上,实名制社会精英很容易搅动万千"面具"群众,有效聚合各阶层,形成陌生人之间既孤单又团结的"宅抗议"运动。

网民大规模参与折射的是普遍的社会情绪,是对官民、贫富、城乡、地区等结构性差距的焦虑,是对公平正义体面尊严的热烈向往。在揭黑反腐这样的焦点话题中,围观者会自动按照身份、地位和利益分化、站队,表态发言。无论个案最终取得成功还是中途受挫,都可能进一步激发他们反复冲锋,因为在意见表达或道德谴责的围观行动中,参与者足以获得某种"突围"的快感。

"网民战贪官"的故事,并不会自动产生良善的结果。经由互联网改进和强化的民意表达机制,既可以在扩散中聚焦,也能够在聚焦时扩散,如同在庞大官僚系统的躯体上加装了多个信息传感器。民众的意见和情绪不仅可以穿越地域界限大面积传递,还能绕过层级制的阻隔,以事件或议题聚焦的方式直接向更高层施压。但是,一个基本的国情是,如果"贪官"最终伏法,主要还不是死于民众的口水,而是政府的积极回应。民意压力转换为政府廉政行动的动力可能来自三个方面:一是它打破了官方的独家报道和真相解释权,提供了更充分的事件内幕和解读视角;二是具体事件一经置于阳光之下,不仅民众高调追问不愿轻易罢手,高级官员和纪检监察机构也不得不果断出手挽救体制合法性;三是政治家重长远与基层官员谋眼前的价值冲突,以及官场内部若隐若现的权力争斗,可能瓦解潜在的"庇护者联盟",为追究涉案者赢得斡旋空间。

悲观论者总是试图否认互联网的功效,对现实的积极变化嗤之以鼻;乐观论者喜欢夸大互联网的制约监督功能,对政治传统和文化等造成的限制视而不见。这两种看法都有失偏颇。显而易见的是,互联网与廉政建设之间存在越来越明显的关联,但在这种关系中,廉政建设能否取得决定性进展,可能不取决于互联网的表达烈度,而是仍取决于基本制度建设的诚意及其努力。

其实,互联网不仅是外在的传播技术,还可以内嵌在国家管理系统中,帮助政府重塑行政流程,节制自由裁量权,强化服务监管,丰富治理手段。就像企业在市场中做大,需要捕获顾客的消费偏好,尽最大努力按需生产一样;政府要想巩固政权基石,也必须了解和回应民众的多样化需求,实现精细的品质管理。过去政府在收集分散民意和自我监督时成本太高,信息在传递中损耗巨大,失真严重;现在"互联网距离中南海最近",信息采集快速廉价,而且技术无偏私。现有的互联网民意表达完全可能从跨越科层制的"在线信访机制",演变为制度化的、常态的民意采集和分析平台;而偶发事件引发的运动问责模式,则应该回到法治化的轨道上来。



编辑:刘彤 E-mail:liutong@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.2.28

2月12日,英国专业艺术媒体《The Art Newspaper》发布了对比利时收藏家尤伦斯的一篇专访,中国艺术圈一时间躁动不安。诸多猜测涌到台前,让我们看到了一个由"一篇报道"加"碎片化信息"带来的——

被误读的尤伦斯

本报记者 王隽 北京报道

中国的当代艺术圈有多不淡定?

《The Art Newspaper》的专访,提到以下三点:"一、苏富比将在4月拍卖尤伦斯基金会收藏的106张中国当代艺术品;二、为尤伦斯当代艺术中心(UCCA)寻找中国合伙人;三、收藏重心或将转向印度当代艺术。"

在同期,苏富比刚好也发布了4月3日拍卖的重要作品,其中有张晓刚1987年创作的三联画《生生息息之爱》,最左边的一屏是尤伦斯2007年从佳士得以1200万港币买到的,加上之前从画廊买到的另外两联,是1989年现代艺术大展"失散"后的首次复原。消息一透露,不少藏家都心动了。

两条消息组合的力量太大——从微博到聚会闲谈再到主流媒体、艺术专业网站关于"尤伦斯套现离场"、"当代艺术刚复原又受打击"的报道蜂拥而至,能感受到圈里孱弱的神经忽然又被绷紧了。

热闹之后,我们发现:这件事在渲染中被夸大了。

作为屈指可数在中国有广泛知名度的、收藏中国艺术品的西方藏家,尤伦斯虽然对中国当代艺术有着巨大的推动作用,但这种作用被无端地放大,人们不免将想象中的义务和责任扣在他脑门子上,希望他能继续为中国当代艺术买单。

北京匡时国际拍卖有限公司副总经理尤永说,"这就是鲁迅先生所说的'自信力'薄弱转而依赖'他信力',尤伦斯的一举一动才会有这么大的震动。"

误读一:西方藏家对中国艺术市场失去信心

纽约的画廊主、资深艺术人士Josh Baer曾说:"对于收藏家而言,只有在面临死亡、负债、离婚这三种情形下,他们才会割舍收藏。在拍卖行里买画是愉悦的,充满胜利感的,但是出售是令人不舒服的苦差事。"

一辈子享受胜利感的尤伦斯先生,2010年的夏天还在UCCA向青年艺术家李晖订购装置作品《床》,怎么会主动去承担"不舒服的苦差事"?

说到这次拍卖,业内人士认为这是为了以后分配财产而准备:"尤伦斯先生的子女对中国艺术不感兴趣,一个老人有这样的打算很正常。我2004年见他时,他就说以后这些画都由他亲自来处理,最好就是以有偿的方式回到中国人的手里,因为数量太多了,估计没有谁能一口气吃掉。所以他选择分批拍卖,在香港苏富比拍,还有一部分在北京保利,都有'让艺术品回到中国人手里'这个用意吧。拍卖,是西方收藏家处理财产的一种传统方式,画肯定不能均分,还是得分钱。把画交到拍卖行是最透明、公开的方法,而且西方人有事先分配好财产的习惯,不像中国总能看到子女闹上法庭。"

2009年,因兔首、鼠首而引起争议的伊夫圣洛朗的"世纪"拍卖会,是佳士得拍卖行的典范之作,已故的时装设计师用他的收藏成就了欧洲最大的拍卖会,带来了3.74亿欧元的总成交额。在美国终老的宋美龄、张学良,也随了当地的习惯,将留存之物悉数拍卖。尤伦斯要亲手完成这批藏品的交接,那么专场拍卖在近几年将会频繁发生,不算是新闻,只能算是私人事宜。

苏富比当代亚洲艺术部的主管林家如也提到,"苏富比每年的古董拍卖最受欢迎的就是私人藏家专场,这种专场年年有,不稀奇。只不过尤伦斯专场的艺术品原作者们都还活在当下,所以可能太多人来关注了。"

从一个个人事件,谈及"西方收藏家对中国当代艺术失去信心",就有些小题大做了。就像长征空间负责人卢杰反问某媒体:"除了尤伦斯,你还能说出第二个西方藏家的名字吗?"

误读二:尤伦斯"套完现走人"

UCCA的公关总监李沐颐每天要接很多电话,大多数是解释"尤伦斯先生没有走人"。

《The Art Newspaper》的报道中,提到一句:"尤伦斯将为UCCA找到新的合伙人接手。"

李沐颐说,"尤伦斯先生的意思不是彻底把UCCA交给别人了,而是说他要寻找中国本土的机构来合作。因为外资背景,即便是非营利的艺术机构,也不能获得认证,所有的支出和企业是一样,税收也是。更重要的是,给我们提供赞助的企业并不能通过赞助艺术活动而获得税收上的优惠——赞助获得认证的非营利组织是可以的。也许找到了中方合伙人,这个问题可以得到解决。"

李沐颐说到的展览赞助商,去年一共有三位:LVMH、BLOOMBERG、SMART。他们分别为UCCA提供了大展赞助、青年艺术家展览赞助和公共文化教育活动的赞助,加上推行的会员制与展厅收费策略的调整,与2009年相比,2010年UCCA的运营成本节省了近三分之一。

UCCA是798里唯一收费的美术馆,但这并不妨碍它成为参观人数最多的美术馆。展览质量高,策展思路开阔,虽然场地有限但每次都尝试新的表现形式,展览层次丰富,从一线艺术家都刚出道的青年艺术家都有,客观地说,UCCA为中国本土的非营利艺术机构提供了一个可参照的模板,他们摸着石头过河先走了一步,当然,这离不开尤伦斯先生欧洲的账户,那不是一笔小数目。在上次的采访中,他虽不肯透露具体数字,也一摊手无奈地说道:"A lot"。

三年多里,UCCA在不挣钱的情况下,还需要向政府交税。"他们做了公益的事情,却背了很重的商业负担,寻找新的方式未尝不可。"董梦阳对外资背景的非营利组织的尴尬境地表示理解。在中国申请非营利组织认证,需要有挂靠的政府机关,所以找中国的机构来解决"中国问题",是尤伦斯为UCCA做的打算,压力与风险也同时分了出去。

也有人说尤伦斯"套完现走人",质疑他为什么不建一个美术馆,把东西捐出来做展供国人享用。



尤伦斯 UCCA/供图

站着说话不腰疼,通常是因为不了解具体的情况。

中国大藏家刘益谦和王薇正在上海做私人美术馆,目前正在设计中,他们头疼的是,这个美术馆因为要放自己最喜欢、最珍贵的藏品而造价惊人。举个例子,摆放艺术品的展柜,一延米的价格是30万——没错,就是装修时买橱柜的那一延米。

一斑窥豹,整个美术馆的造价足够让一年花掉16个亿来买画的王薇心疼。初步计算,这个美术馆从开馆那天,一年要亏500万,这个数字王薇都觉得太大,更可况是迟暮之年的尤伦斯,一个外国老人,凭什么让他散尽千金为中国人造一个美术馆呢?

下转56版

链接

中国人熟知的西方大藏家

乌里·希克(Uli Sigg):瑞士人,改革开放后第一位来中国投资的西方商人,是最大的中国当代艺术收藏家。自1985年始,他持续收集大批油画、装置、影像和雕塑,其中包括王广义、艾未未、张晓刚、周铁海、张洹等。

查尔斯·萨奇(Charles Saatchi):著名收藏家,作为幕后推手捧红了YBA(Young British Artist),其中就有目前世界上最贵的当代艺术家达明·赫斯特,但因萨奇从未停止过抛售手中的藏品,导致他与众多艺术家关系破裂,也被媒体人诟病。

除了跑车,我们什么都设计



深受包豪斯风格影响的沙发 保时捷设计工作室/供图

王隽/文

设计2000款保时捷卡雷拉GT的Holand Heiler坐在长桌的对面,说:“除了跑车,我们什么都设计。”

Holand Heiler在完成了跑车设计后,转投了保时捷设计工作室(Porsche Design Group,以下简称PD)担任总经理,他像一个接力者,



Holand Heiler保时捷设计工作室总经理

1972年,正是保时捷911的设计者Ferdinand Alexander Porsche教授创立了这个工作室,2003年,工作室成为保时捷设计公司的附属公司。

PD有65%的股份属于保时捷股份公司,但不负责任何与汽车产品有关的设计,他们的工作范畴是设计一切男性会感兴趣的物件儿——手表、手机、旅行箱、烟斗、眼镜……近40年来,功能性、技术感以及深受德国包豪斯设计学院影响而形成的简洁、明快的外观延续至今,它可以独立于人们对保时捷跑车的强烈印象,单因产品的好品质而拿到红点大奖、ADI米兰大奖和ELSA奖等,还有一些作品被纽约现代博物馆收藏,是欧洲最传统也最有创新力的设计工作室之一。

所谓创新,一是材质。德国人对材质的苛求并不稀奇,PD在与手表品牌合作时,制作出了第一块用“钛”完成的手表,而后“钛”材质的太阳眼镜也开始出售。而在对材质和设计思路的坚持上,德国人也非常“固执”,为保有独立性,他们放弃了与更有名气的IWC合作,选择了瑞士绮年华(Eterna SA),只因为IWC在设计过程里干预太多,PD不想受到越界的制约。

二是对产品本身的特性。PD在2007年设计手机,由法国制造商Sagem生产后首批投放在英国和迪拜,这款手机除了我们能想到的外形犀利外,还能和跑车搭配使用:它是一款感应式的跑车钥匙,也是你在停车场取车时的定位仪,随着智能系统的升级,它还会具有提醒功能——该加油、“体检”了。

美国《商业周刊》对这样的举动有如下解读:“保时捷推出手机,有照顾‘弱势群体’的考虑。市场上绝对存在这样的消费者:当他对保时捷品牌情有独钟,而又无力消费顶级跑车时,保时捷品牌的眼镜、领带、行李包或手机便成为他们力所能及的选择。”

这样的考虑不止一家汽车品牌在做,宝马和法拉利先后与宝姿和周大福合作,在中国大陆地区开设服饰精品店。品牌描述的销售衍生品的原因当然不会像《商业周刊》说得那么直白,而是“将生活态度传播出去”——开保时捷跑车的人,在选择旅行箱、眼镜和烟斗时,也将保持着相同的规格和腔调。在保持这种“腔调”的统一性和辨识度上,保时捷倒是因为PD是自家公司,比别的品牌有了更多的自主权,也更容易调整策略。

在定价上,PD的产品保持了在同类商品中的“跑车”价位,倒是减少了保时捷车主们的担心——若是开着10万元左右紧凑型小车的车主也一身穿、戴、用着保时捷,跑车车主心里不会高兴。一副钛材质的太阳眼镜,价格是400美元左右,比起法拉利前些年脑袋“缺氧”时给品牌T恤定下16美元低价的糗事,PD对于受众群体的认知还是很清晰的。

但它没有我们想象的那般高不可攀。

在这几年,PD没有大张旗鼓,却已经把特许店开到了中国的二线城市,在宁波的和义大道上已经有了300多平米据称是PD的“全球最大旗舰店”,商品的种类也许远远多于欧洲的某家店。到目前为止,PD在中国有12家店,且店面的数量会在近两年内持续攀升。

Zipz:鞋子的新生

张妍/编译

尽管偶然诞生,但并不妨碍它风靡美国好莱坞、畅销全球二十几个国家。

这是Zipz,伟大的原创概念,世界上第一款可以随意拆换的鞋子。在设计理念上,Zipz的鞋面和鞋底被一条拉链扣住,并可以通过拉链拉合和分离。购买不同的鞋底和鞋面,便可随心所欲搭配出不同样式、风格的鞋子。

“Zipz让消费者每天穿出他们想要的感觉。”Zipz的创始人兼CEO John Stefani说。

Stefani的创意是因为一次家庭聚会。他看到孩子们,把鞋子穿得污浊不堪、惨不忍睹,不由地想,如果只把脏的部分拆下来清洗,岂不省去了很多麻烦?他被自己的创意迷住了,用了五年的时间,尝试了各种方法来设计一款可拆洗的鞋子。最终,他研究出由拉链接合的鞋子。如果鞋被蹭脏了,只需把脏的部分拉下来刷洗;如果想换新鞋,更换鞋面就可以了。这便是Zipz的原型。

在接下来的市场推广中,Zipz逐渐演化成流行概念。拆换的便捷让鞋子宛如新生。Zipz给予了那些热爱搭配和创造的消费者一个机会,自由地选择不同图案、样式的鞋底鞋面,尽情地根据自己所好组合。

Stefani迎来了创业生涯中最辉煌的时刻。Zipz鞋受到美剧的青睐,《单身公寓》、《摩登家庭》这些热播剧集的主人公,都穿着酷酷的Zipz。随后,《暮光之城》的Jackson Rathbone,Glee合唱团的Jane Lynch,美国偶像David Archuleta……那些让粉丝们尖叫的偶像们,也穿起了这款鞋子。好莱坞的风潮,掀动了全球的时尚。

目前为止,Zipz在全球25个国家受到追捧,它带着流行概念走出美国本土,远销日本、中东和东南亚。它也依旧实惠,售价保持在15至80美元之间,并即将走上沃尔玛等大型卖场的货架。说不准,下一个UGG、Crocs就是它了。



Zipz也许是下一个UGG

纽约时报:移动支付的魅力

平安/编译

移动支付来袭。包括eBay的PayPal、VeriFone和Square在内的科技公司,正在提供革新性的支付手段,减少携带现金或支票的麻烦。那就是:使用手机。

以Square为例,它是一个棒棒糖模样、白色方块读卡器,插在智能手机的耳机孔里,把信用卡靠近,就能读取信用卡信息,进行支付。神奇之处在于:手机成为提款、收款机,Square化身迷你移动POS机。另一款由eBay推出的PayPal设备,把两部手机靠近,就能实现自由转账。

电子交易推动了无纸化,但很多情况,现金依然必不可少。Square的老板Jack Dorsey说,“如果我们最大限度地发掘信用卡的使用,就能摆脱现金交易带来的烦恼。”

手机支付为那些小本买卖带来生机。比如,以前的家庭清洁公司只接受现金付款,因为他们是“游击队”。现在,他们带着手机上门服务就行了。兜售作品的街头画家,自从用上了手机支付设备,画竟然卖得很好。原来以前并非无人赏识,而是走过路过的潜在买家嫌掏钱买画太麻烦。

不必担心手机支付的安全问题。事实上,它可能比POS机更可靠周到。在费用方面,大部分设备和安装免费,仅会在交易中抽取分成,数额也远低于信用卡公司和其他支付方式。

也许老一辈人还是觉得印着人头的纸钞更亲切,而习惯了在iTunes上付费听歌、在Facebook上购买虚拟礼物的年轻一代,没准更愿意接受一个电子化的社会。

爱康国宾健康管理集团董事长兼CEO张黎刚:

一个哈佛生的健康产业梦

预防医学出路何在?

2009年2月卫生部门公布《第四次国家卫生服务调查主要结果》:城乡居民两周患病的结构在过去的十年间发生了重大变化,2008年,全国慢性病病例数已达到2.6亿。在过去十年中,平均每年新增近1,000万例慢性病病例。可见,慢性疾病已经成为影响我国居民健康的主要问题。

据世界卫生组织2005年的报告《预防慢性病:一项至关重要的投资》估计,从2005年至2015年,慢性病将使中国累计损失5580亿美元。

2004年,爱康网应运而生

在放弃博士学位,回国创立e龙5年之后,张黎刚发现,自己放弃学业,毅然回国的那个梦想依然没有实现。虽然,e龙的上市可以迅速致富,使自己跻身有产阶层的一员,但,人生的理想,救国的志愿,在哪里实现?

2004年2月,爱康网诞生在北京酒仙桥的一个仓库里。

“因为,要让一个国家强盛,首先要使国民健康!身体强健!而13亿人的大国,200万医生,非常有限的医疗资源,光靠治疗,病人永远看不完,而在有限的资源中,绝大多数资源又集中在治疗心脑血管、肺癌等十几种慢性疾病。必须提倡预防,防患于未然!”爱康就是运用健康管理的崭新模式,通过对疾病的早期发现、早期干预,极大地减少慢性疾病发病率,另一方面帮助提高医院医疗服务信息化水平、合理分配医疗资源,让病人能最及时地得到治疗,极大地减轻疾病危害程度,节省诊疗开支。



张黎刚其人其事

复旦大学——哥伦比亚大学——哈佛大学——“哈佛中国评论”创始人——搜狐产品总监——e龙网CEO——爱康网董事长兼CEO——爱康国宾集团董事长兼CEO

张黎刚先生于2004年创立了爱康网并主导了2007年与国宾健检的合并。张先生曾在复旦大学、哥伦比亚大学医学院以及哈佛大学医学院研究生院学习或工作过,是中国健康管理服务的倡导者与开拓者。在旅游行业,张先生创立的e龙网改变了中国旅游服务行业的格局,从而为几百万会员提供了一种崭新的商旅服务模式,并在美国纳斯达克成功上市。在传媒领域,张先生创立的“哈佛中国评论”(Harvard China Review)已成为哈佛大学的非官方中美商业高峰会议。张先生前后曾任“哈佛医学院研究生会”主席、“哈佛中国评论”总裁与出版人、搜狐公司产品总监、e龙网首席执行官。张先生还担任着哈佛大学研究生院校友委员会委员(Harvard Graduate School Alumni Association Council)、哈佛北京校友会副会长、北京市青联委员等社会职务。

理念与模式——360°健康全管理

健康管理是指一种对个人或人群的健康危险因素进行全面管理的过程,实施健康管理是变“被动”的疾病治疗为“主动”的管理健康,达到节约医疗费用支出、维护健康的目的。据西方国家的研究证实,控制危险因素可减少80%心脏病和40%肿瘤的发生。对疾病预防的投入可以获得数倍的收益,投入1美元用于健康管理和疾病干预,可以减少几美元的治疗费用。

爱康国宾360°健康全管理是张黎刚先生“从遗传、生活习惯、饮食、生活环境、职业行为等方面出发,对身体状况进行预测跟踪、对疾病早期预警,并进行全方位地健康干预”的前瞻性理念,参照国外健康管理行业标准,并结合先进完善的医疗保健服务与信息技术手段,为追求健康生活的员工、个人与家庭提供科学、系统及人性化的全方位的健康管理。

2007年,爱康网与国宾健检会师

这一年,在美国,Google推出“Google健康”电子化档案管理系统,帮助消费者来建立起一个与医生之间的互动平台;微软推出“Healthvault”,通过网络把各种个人终端医疗设备连接起来,来管理自己的健康档案;英特尔推出“数字化医疗”服务平台,通过家用终端IT平台来建立起一个与医生之间的互动平台;IBM推出电子化档案管理系统,帮助医院来管理病人档案……

比尔·盖茨说:21世纪将是生命医学的世纪。而我们所看到的是医学与信息技术两大潮流的融合,和由此产生的全新产业模式。

当这两大世界性潮流与中国新医改的春风相遇,当挑战与机遇共同降临,担负着整个行业国家荣誉与尊严的中国健康管理行业里两个不同模式的代表者——爱康网与国宾体检无可避免地走到了一起。

2007年8月,分别在北京、上海和广州,新成立的爱康国宾举行盛大的新闻发布会,宣告中国真正意义上的健康管理企业开始诞生,同时也昭示了健康管理行业的初步成熟。

2008年,爱康国宾获得国内外风投青睐

爱康和国宾合并,搭建起国内服务与实体成一体,贯穿整个产业链,提供从健检、医疗、慢病管理、就医绿色通道到专家会诊和家庭医生、健康保险等健康管理服务的完整体系,从而为企事业团体及对医疗和健康有更高要求的个人及家庭提供一站式高质量的健康医疗服务。

这种“天地合一”、“虚实结合”的崭新模式,将突破传统医疗模式的时空局限,实现“任何时、任何地”享受健康医疗服务的理想。这就意味着,爱康国宾只需要在主要核心城市建设数量有限的实体医疗中心,就能实现健康管理服务的全国、全地域、全时间覆盖。

2007年12月,爱康国宾获得来自美林、ePlanet、华登国际、中经合等国际顶尖机构2500万美元战略投资,加上前期部分,累计达5000万美元,成为行业内迄今为止最大的投资项目之一。

爱康国宾自有体系从2000年开始已累计为几百万人次提供了健康全管理服务,赢得了客户尊重与认可,国内健康管理服务经验长达10年,国内健康管理服务市场占有率领先。

2009年,爱康国宾在健康管理行业囊括几乎所有的“最佳”荣誉,并雄踞市场占有率、销售额排行榜,是最具成长性的企业之一。

2010年,爱康国宾在北京的第7家健康体检中心在金融街附近开业,集团旗下的第20家健康体检中心在杭州西溪湿地国家公园开业……

未来,为国民健康全管理而奋斗

新医改方案把健康管理和医疗服务信息化作为重要的发展方向;新医改方案将大力支持社会力量参与医疗健康事业发展。

这就让爱康国宾的努力和发展找到了方向,为爱康国宾的探索和实践提供了支持。

通过把临床医疗服务与预防医学完美地结合,通过信息高速公路和客户服务平台,爱康国宾构建起客户、自有体检医疗实体与公有医疗体系无缝结合的一站式的健康维护医疗网络,并成为三甲医院、社区医疗服务体系的信息枢纽、服务补充和延伸。

通过爱康国宾旗下的体检医疗中心,为健康和亚健康人群提供健康检查服务和一般医疗,并向企业派驻健康管理师,给家庭外派家庭医生,把健康维护和医疗的范围突破到医院围墙之外;根据客户要求,把全国各地的专家请到爱康国宾旗下的医疗中心进行诊断或会诊,通过网络得到全球顶尖专家的远程诊疗援助,从而把医院开到无所不及的地方……

在我们的网络服务体系里,数百家、上千家医疗机构连为一体,医院之间可以通过电子系统实时互通处方、病历和检验结果,在统一的平台上共享专家资源和信息,会员有任何疑难杂症能够一呼百应,得到各地专家的支持……这将使每一个客户享受最为便捷、高效和节省的服务!

英国的BUPA是在二次大战后与英国政府的全民医保体系的建立而同时诞生的,经过半个多世纪的发展,已成为英国最大的健康保障机构;同样,在美国,伴随着二战后医改新政,诞生了凯泽、United Healthcare Group等第三方健康医疗福利提供方,为数千万会员提供服务,成为政府医疗保障体系的重要补充,政府甚至大量购买这些机构的服务提供给公务员和弱势群体,因为它高效且廉价。

爱康国宾肩上承载的,正是这样一个光荣使命:通过健康管理的理念和信息技术手段,开创一种全新的健康医疗保障模式,让中国人享受性价比高的优质健康医疗服务,全面提升国民健康生活素质。

未来,我们将为国民健康全管理而奋斗……

|AD



爱康国宾集团成立发布会



马克·扎克伯格



两位硅谷小子出席奥巴马的晚宴

通过创立苹果电脑公司，史蒂夫·乔布斯成为美国最年轻的亿万富翁和世界改变者，苹果电脑公司也成为有史以来进入世界五百强速度最快的公司之一；马克·扎克伯格成为亿万富翁和改变世界的人时甚至比史蒂夫·乔布斯还要年轻，Facebook 也已经成为能够媲美谷歌的互联网巨头。当苹果电脑公司更名为苹果公司时，史蒂夫·乔布斯至少改变了以下四个行业：个人电脑、电影、音乐和移动通讯；马克·扎克伯格则从一个哈佛校园的交友网站开始，重新定义了人们的社交，并推动着互联网进入社交时代。他们的共同之处除了衣着随意之外，还在某种程度上侵入并改变了众多人的生活；他们的不同之处是史蒂夫·乔布斯已经无需再证明自己，而在年轻的马克·扎克伯格面前仍是一条漫长的道路。

——编者

马克·扎克伯格和 Facebook 星球

张晶 / 文

不管马克·扎克伯格(Mark Zuckerberg)是否喜欢镁光灯的照耀，他的荧屏形象都与奥斯卡的小金人近在咫尺了。

如果 28 号《社交网络》(The Social Network) 果真在奥斯卡中囊取若干桂冠的话,至少向世人展示了这样一种转变:一部还不错的电影,无需是史诗般的纪录场景,或是遥远中东的战争惨剧,畅销书改编的温情小品……在互联网横行十余年之后,终于有一部"信息时代"的影片,能够受到足够的犒赏。

尽管获得了本届奥斯卡七项提名,扎克伯格本人却显然并不满意这部以他为蓝本的电影。今年 1 月的一档电视节目中,他第一次遇到了电影中自己的扮演者杰西·埃森伯格(Jesse Eisenberg)。

埃森伯格率先打破了沉默,"你看过这个电影了吗？"

"是的,我看过",扎克伯格回应。"那太棒了……呃……你觉得怎么样？"

"呃……挺有趣的"。

"有趣",埃森伯格如释重负地叹了口气,"好吧,我放心了"。

在数以百万计的电视观众面前,这段简短的对话最终以双方握手结束了。不难看出,扎克伯格的表现略显生硬。他起初在后台通过监控录像看到埃森伯格正和另一位演员讨论该如何演这个角色时,几乎难掩反感情绪,"为什么不让我直接上去?我才是真的扎克伯格,那些人就像是令人厌恶的我的孪生兄弟"。

在《社交网络》中,扎克伯格脾气很坏,衣着随意,不太成熟。电影更简单地将 Facebook 创办的动机等同于泡妞,但正如人们都知道的,从 Facebook 创办至今,扎克伯格都始终跟一个华裔女孩交往,而且感情甚笃。考据起来,很多细节都不无虚构成分。《哈佛商业评论》对此评论说,"虽然传奇不会成为事实,但没有传奇,事实也就没多少影响力了。正是好莱坞不朽的虚构力量和叙述能力,挑战了这位硅谷新贵的形象"。

电影的编剧、也曾作为名噪一时的《白宫风云》编剧的艾伦·索金(Aaron Sorkin)深谙巴尔扎克小说中的那句话,"每一宗巨大的财富背后都隐藏着罪恶"。他在剧本中戏剧性地夸大了其间的罪恶,将扎克伯格的创业史描摹得黑色而神秘。电影海报甚至直接印刷着,"如果你不树敌,就不可能赢得五亿朋友"(注:Facebook 目前用户数超过 5 亿)。

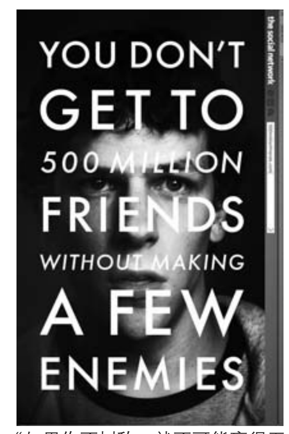
人们天然相信,年轻的、无所畏惧的力量,能够带来卓越的成就。Facebook 已经成为名副其实的"世界上第三大国度"——它不仅改变了人们工作和交往的方式,更塑造了一个前所未有的政治哲学,平等、开放、沟通。在这个星球上,这位哈佛肄业生的影响力,远远胜过任何一个传统权威。即便世界上人口最庞大的国家与它依然有"一墙之隔",但并不妨碍其拥有着大量 Facebook 的追随者。

这难道不令人感慨吗?仅仅 26 岁的扎克伯格可以和奥巴马把酒言欢,同席之人几乎完全是他叔父辈的人物。更令人妒忌的是,他拥有大把的未来可期。西方宴会历来对座次格外讲究。扎克伯格和乔布斯,分坐在奥巴马左右两端,颇有些"左膀右臂"的意味。

和他的另一位前辈比尔·盖茨一样,扎克伯格同样从哈佛毕业,前往西部寻求梦想,甚至,他们都在 19 岁开始创业,并为了和接触漂亮女生而修改程序。父亲是名牙医,母亲是心理医生。和同龄人相同,他也喜欢 Green Day, Jay-Z, Taylor Swift, 以及 Shakira 的音乐。甚至在一年前接受采访时,他还是那样不知所措,脸涨得通红,不停冒汗。尽管 Facebook 催熟了这个年轻的创业者,他进步成为在大多数时候自然、得体、甚至还会耍点小幽默的演讲者。当然,这是后话。

扎克伯格的商业模式正是建立在人们对于隐私、信息披露、自我展示的重新定义,并对互联网巨头谷歌形成了强劲的挑战。这并不难理解,一个控制了照片、视频、博客、朋友名单等个人隐私的平台,自然比一个被动的搜索框更具有竞争力。不仅如此,Facebook 和它平台上丰富的应用程序形成了高度依赖的共生关系,无论是分享你的状态,还是和朋友共同打游戏,它逐步接管了人们的生活,并带来真切的体验感。

扎克伯格的雄心还不止于此。他真正的目标,是有朝一日让 Facebook 像电话一样方便好用,甚至比电话更具交互性、手段更丰富、更加无处不在。Facebook 的 ID,就是你进入网络世界的万能钥匙,带给你无尽的功用:奥巴马曾利用它赢得大选,安永和戴尔用它进行招聘。



"如果你不树敌，就不可能赢得五亿朋友"——《社交网络》海报

2010 年，扎克伯格无可厚非地成为了《时代》周刊的年度人物。当伊丽莎白女王 1952 年被选为《时代》周刊年度人物时,与扎克伯格同龄。正如《时代》周刊所言,"和伊丽莎白不同的是，他并没有继承一个帝国,而是创建了一个帝国。他创造了不可或缺的信息交流新体系,他利用了创新和乐观，改变了我们所有人的生命与生活"。

只是不知,扎克伯格望着荧屏上的自己，会否流露出电影片尾,Mark 一遍遍刷新前女友页面的那种寂寞。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
昆明	31%	↑	马来西亚	125%	↑
厦门	29%	↑	柬埔寨	104%	↑
台北	15%	↑	新加坡	98%	↑
丽江	15%	↑	日本	55%	↑
北京	13%	↑	菲律宾	54%	↑
三亚	9%	↑	泰国	40%	↑
香港	0%	↑	韩国	39%	↑
澳门	-8%	↓	印度尼西亚	25%	↑
上海	-12%	↓	马尔代夫	14%	↑
桂林	-23%	↓	意大利	-22%	↓

(11-02-17 到 11-02-22)

从本周预订和出行情况看,总体特点随着旅行社淡季降价和促销,市场淡季不淡,国内的三亚、厦门等春节热门线路人气依然保持高位,气候适宜的云南线路人气大涨。出境游方面海岛游依然是主力,柬埔寨、越南、尼泊尔等大陆线路表现很抢眼。本周另外一大变化是日本、韩国旅游迅速升温,赏花产品预订火热。

值得关注的是近期大量春季赏花产品上市。携程推出了日本、欧洲、韩国、台湾、武汉、江西、安徽、桂林、湖南、云南、西藏、扬州、杭州等线路的赏花团队和自由行产品,很多都是市场独家,一网打尽今年春季旅游信息,目前已经开始出现热卖行情。

携程建议:携程启动"周三特卖会"首轮遭抢订,很多特价产品开场几十秒就被预订;大部分名额也在很短时间内就被眼明手快的网友抢走。这一活动每周三推出将持续全年,每期推出的产品线路都不相同,但均是市场热门的线路,建议及时上网关注。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网，深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 - 上海	4 折	440
北京 - 广州	6 折	1020
北京 - 深圳	7.8 折	1360
北京 - 杭州	4 折	450
北京 - 成都	4 折	560
北京 - 青岛	5.5 折	390
北京 - 大连	3.8 折	270
北京 - 武汉	4 折	430

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费

(11-2-28 到 11-3-6)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京世纪国建宾馆	4	1500	468
上海	上海芭提雅假日酒店	4	668	298
广州	广东东方国际饭店	4	838	428
杭州	杭州最佳西方梅苑宾馆	4	980	398
福州	福州香格里拉大酒店	5	1265	1035

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!

备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
400 820 6666
m.ctrip.com(手机上网)

无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励

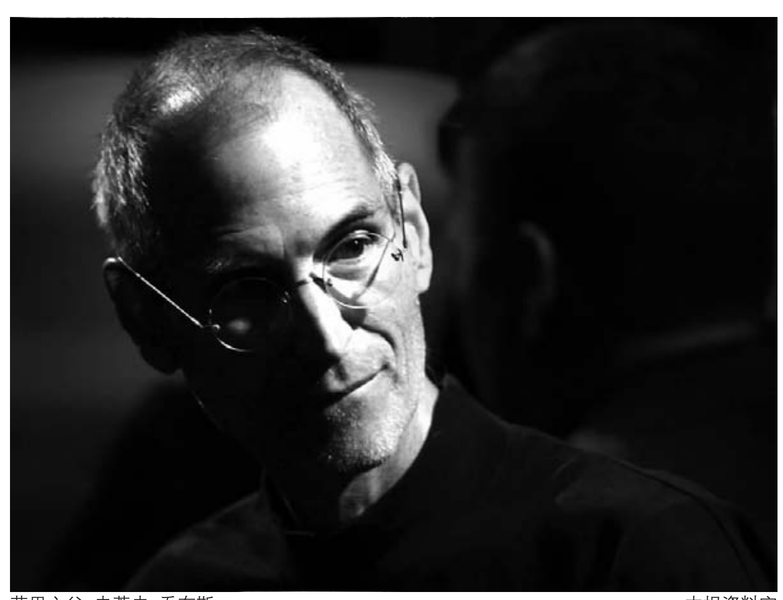
乔布斯如何掌控我们的欲望

张晶 / 文

几天前，一则新闻引起轩然大波,美国八卦周刊《National Enquirer》透露，苹果公司首席执行官乔布斯仅仅剩下六周生命。好在奥巴马的私人晚宴击破了传言。

上世纪 80 年代被自己的公司赶了出去,90 年代回归,并在过去 10 年间使这间公司的市值增长超过 1500 倍，这些俨然可以作为任何一部小说的绝佳题材,恰恰是真相的一切。

1997 年，乔布斯回到了他一手创立的苹果公司，而此时这间公司已经岌岌可危。他试图用果冻一样的电脑(iMac)和冰块一样的音乐播放器(iPod)来拯救它,并参与了耗资上亿美金的"Think Different"广告语的创意。自 2000 年以来的十年间,人们已经习惯了将每年的第二周留给乔布斯——在 Mac World 大会上,这位"造物之神"总是能魔术一般地呈现出超乎想像的科技产品。



苹果之父 史蒂夫·乔布斯　　本报资料室

这些产品在商业层面的成功已经无需夸耀,重要的是,乔布斯不仅再造了这间公司，更革新了若干行业和人们的生活方式。即便是从不阅读商业杂志的消费者，也会沉迷于谈论他的设计品位和苹果独特的营销技巧。而乔布斯本人也曾自豪地声称,"iPod 帮助全球数以百万计的人重新点燃了对音乐的热情,我们与有荣焉"。

比起这些几近完美的产品,更具革命性的举动是 iTunes 的诞生。这个终端管理平台的出现，使苹果公司的诱惑不仅仅停留在超越想象力的设计,更催生了其后"平台级产品"iPhone 和 iPad 的问世。乔布斯也自此将公司的名字从"苹果电脑公司"改为"苹果公司"。

这个善于自我革命的公司,颠覆他者的同时也在时刻突破自身。

毫不夸张地说,正是乔布斯,教会了中国商界真正理解一个词的含义——用户体验。无论是程序员还是消费者，在一夜之间迅速成为了苹果的门徒和信徒。

苹果的任何一次"泄密"最终都成为了免费公关，所有的发布会既精心安排，又故作随意——这也是乔布斯最重要的一个商业工具,他总是仔细斟酌要向公众发表的任何一句话,并避免过度曝光。据哈佛大学教授戴维·约菲估计,2007 年,在宣布推出和出售第一部 iPhone 之间的几个月，苹果因不做任何公开声明引发的疯狂猜想，使其获得价值 4 亿美元的免费营销。

当然，别忘了还有皮克斯(Pixar),这间乔布斯在上世纪 80 年代偶然投资的公司，用无限的想象力俘获了大量人心。皮克斯所创作的"总动员"系列动画片,在每年数以百计的好莱坞影片中独树一帜,使它成为继迪斯尼之后最成功的动画制作公司。

由此，乔布斯被誉为颠覆了五个行业:电影、音乐、零售、手机,以及他的老本行电脑。曾与乔布斯一起工作过的个人电脑前辈阿伦·凯(Alan Kay）一语道破,"史蒂夫懂得人的欲望"。

乔布斯身上同时混搭了禅学诗人的威严、米克·贾格尔(Mick Jagger,滚石乐队主唱）的玩闹态度、大卫·科波菲尔的表演天赋和近乎病态的完美主义——接近乔布斯的人声称，每当任何一款产品即将宣告完成,他都会退回本源思考,甚至将其推倒重来。多维度的思考方式,也使得乔布斯兼具建筑师、人类学家、工程师、艺术家,甚至推销员等多重身份。正是这个难以归类的人物,令比尔·盖茨忌惮,令甲骨文创始人拉里·埃里森自愧弗如,让 Google 创始人拉里·佩奇奉为偶像，被杰克·韦尔奇称为这个时代"最杰出的首席执行官"。

眩目的评价背后,乔布斯依然是硅谷最具争议的人物。《财富》杂志记者 Peter Elkind 曾这样描述乔布斯——他本人对世界的评价总是二进制的。在他眼中,产品不是"极其伟大"就是"垃圾";属下要么是天才,要么是白痴,不是"不可替代",就是"根本不靠谱"。曾与乔布斯共事过的风险投资家让-路易·盖斯 (Jean-Louis Gasse),则非常欣赏这位"坏脾气的天才","靠民主制造不出好的产品。你得有一个能干的暴君。"

一些人不仅热衷他的产品,更深受其话语影响。许多人都将他在 2005 年斯坦福大学毕业典礼上的一次演讲中的一句话当成了座右铭,"Stay Hungry,Stay foolish"(求知若饥,虚心若愚)。而他当时的另外一段话在此时更值玩味,"你们的时间很有限。所以不要将时间浪费在重复他人的人生上,不要被教条束缚,那意味着你和他人的的思考结果一起生活。不要因他人喧嚣的观点而掩盖自己内心的声音。最重要的是,有勇气去倾听自己的内心及直觉,它们从一开始就知道你究竟想成为什么样的人"。

的确，他从一开始就知道自己会成为"改变世界的人"。当他在游说百事公司的约翰·斯库利加入苹果时，就曾问对方,"你是想卖一辈子糖水,还是想改变世界？"他最终实现了这一点。如今,人们更关切的是，这个拥有阿拉伯血统被领养的私生子、大学时只读过一学期的辍学生、信奉佛教的素食主义者,在两度沉浮之后,能否再次度过难关？乔布斯的健康，似乎比任何流水线上的产品都更令人期待。

春晚式全明星

朱冲 / 文

美国有春晚吗？有 60 年历史的 NBA 全明星赛正越来越接近这个目标。

媒体认为格里芬的扣篮有点挽狂澜于既倒的意思。可用新浪微博上一位女球迷的话说：“跨过横着的汽车有什么了不起？又不是竖着的。”的确，横着放置的汽车才距离几何，而且还是从汽车最矮的部位车头处跨越，跟乔丹的罚球线起跳相比差远了，所以说如果跨过的是竖着放置的汽车还差不多。坦率地说，为新浪担任全明星解说嘉宾的中国球员易建联应该也能完成这样的难度。这一扣篮动作惟一的可取之处在于创意——当篮球场上开进来一辆汽车的时候，所有人不知所措。因此，这个创意也许更大的价值在于给了 NBA 合作伙伴起亚汽车（KIA）一个最好的广告宣传平台，类似于中国春晚的广告植入。

新浪微博上还有一项统计，更多的人认为麦基的左右手分别扣两个篮筐的难度和创意最佳。只是，麦基一次又一次的失误，在最后一刻才勉强完成动作，打消了观众的惊喜。这就是目前扣篮大赛的处境，自 1984 年扣篮大赛加入全明星周末以来，已经走过了 26 个年头。26 年来，乔丹的罚球线起跳，卡特的大风车、胯下换手……该有的动作、创意都已使用过了，而身体的极限就在那里，26 年来，不可能有太大的突破，这就决定了扣篮的难度不可能有太大提高。当比赛年复一年，而动作没有创新的时候，观众自然就失去了兴趣。近几年来，扣篮大赛在动作难度和身体极限无法超越的情况下，俨然变成了小孩子的智力游戏。霍华德又是搬篮筐，又是批斗笠，篮球场如同建筑工地。

扣篮大赛被认为是 NBA 全明星赛的高潮，高潮不过如此，可见全明星赛的价值。

以往我们津津乐道于艾弗森和科比为了东西部的胜负拼得你死我活，今年也有科比和詹姆斯的巅峰对决。可是，他们再拼命，还能比总决赛更激烈？毕竟那关乎总冠军，而这关乎什么呢？来自凯尔特人的四员大将加内特、皮尔斯、雷阿伦分别仅上场 8 分钟、11 分钟、17 分钟，年轻的隆多也只上场 21 分钟。显然，这得益于东部队主教练同时也是凯尔特人队主教练里弗斯的“私心”，他要为全明星赛后凯尔特人的常规赛考虑。让詹姆斯他们去打 32 分钟吧！累死他们。

所以，有人说全明星赛的 MVP 可以概括为 5 个字：自私者居之。这么说，科比和詹姆斯的球迷心情可能会比较冲动，但是不要急着骂人，冷静下来，好好思考一下，就会发现事情真的如此。历史证明，在全明星赛里，只要满足如下两个条件：1. 你是获胜方球员；2. 你是获胜方得分最高或者数据最好看的球员——就一定能拿走 MVP。而全明星赛的娱乐意义远远大于竞技意义，真正的巨腕牛人谁也不会抱着“跟你丫死磕”的心态上场打球。因此，只要老起脸皮，拼命出手，疯抢篮板，除非你的人缘烂如鲍文，否则老油条们岂能不解山人之意，又岂会不做顺水人情？甚至有些人就是把这三天当做假期来享受，毕竟常规赛长达六个月之久，多达 82 场比赛，期间没有比这再长的假期了，哪怕是圣诞节，NBA 出于市场的考虑，还会设置圣诞大战。

> 姚明说：“我真不知道全明星是享受还是遭罪”，可见英雄主义和娱乐精神，似乎是一对天生的矛盾

这时候不得不提到 NBA 全明星赛的初衷。当初的举办思路是为了“救市”——进入上世纪 50 年代，刚刚起步的 NBA 就遭遇了经营困难、上坐率不高以及商业开发等多重难题。为了提升 NBA 的影响力，时任联盟总部公关负责人的哈斯克·科恩提议，效仿全美职业棒球全明星赛，在常规赛中期由东西两区选出的最优秀球员进行对抗赛。1951 年，首次 NBA 全明星赛在波士顿花园球馆举行。

显然，如今的全明星赛已经背离了当时的初衷，它不仅不再是救市的救命稻草，反而成为了 NBA 的年度盛宴，成为了 NBA 的招牌。如同中国的春晚，起初是中央电视台在每年农历除夕晚上为庆祝农历新年而举行的综艺晚会，但现在变成了每年除夕的“压轴大戏”，成为精神寄托。尤其需要强调的是，这期间，观众的欣赏水平越来越高，因为比赛越来越多，演出越来越多。这里不再是见到明星的惟一机会。

NBA 也想过改变。1984 年成为全明星赛的一座里程碑——在此之前，全明星赛的内容是唯一的，只有东西部明星对抗赛，而自 1984 年开始，全明星周末的概念将年度盛会拔升到了全新的高度——首次举行了扣篮大赛，一举赢得了球迷的一致追捧，联盟就此决定将扣篮大赛定为全明星周末的固定内容；两年后，三分球大赛也拉开了帷幕。1994 年，东西部新秀对抗赛出台（1999 年开始改为一年级菜鸟对二年级新秀）。之后全明星周末又相继引入了投篮之星比赛以及技巧大赛。但如同春晚一样，节目越多、时间越长，也就不可避免的归于平淡。偶尔的高潮扣篮大赛又如前文所述，陷入迷途。

当全明星不再扮演救市的角色，当平常的比赛已经不缺这些高手之间的对抗时，全明星又开始朝娱乐的方向发展。所以，我们也怀念奥尼尔从后场到前场的“一条龙”运球上篮，姚明的反串投三分，当然奥尼尔的胯下运球更让人前仰后合。可是，如果整场都是没有防守的扣篮秀，大个当后卫，后卫扮中锋，球迷又会觉得这些球星不把比赛当回事。而且，毕竟奥尼尔只有一个，其他人没有那么发达的娱乐细胞。比如姚明，用他自己的话说，“我真不知道全明星是享受还是遭罪”。“此人参加全明星多年，给人深刻印象的只有 2006 年开场的霹雳舞和 2008 年的 2 个三分球出手，其余时候大致等同于罗京主持《我猜我猜我猜猜猜》。”一位球迷通过新浪微博表示。



当平常的比赛已经不缺这些高手之间的对抗时，全明星又开始朝娱乐的方向发展。一如除夕时的春晚

“自从 NBA 全明星赛通过电视传向千家万户，它就越来越不堪重负，球迷在英雄主义和娱乐精神之间左右摇摆。”篮球评论员苏群说，“他们既想看到自己喜欢的球星天马行空无所不能，又想看到和往日不同的更富有娱乐意味的比赛。”英雄主义和娱乐精神，似乎是一对天生的矛盾。

曾在央视工作过的节目主持人黄健翔通过新浪微博表示：“春晚中，那些一首歌由 8 个人唱的，通常都是因为领导递条子，越彩排人越多。”NBA 虽然不存在领导递条子的情况，可球迷递的条子不少。比如姚明，今年只打了 10 场比赛就因伤告别整赛季，但在由球迷投票决定的首发阵容名单中，他依然名列西部中锋第一。一直有人建议 NBA 公布投票来源，揭秘这些选票究竟是不是来自广大中国网民。对于能够依据不同 ID 展示不同广告的 NBA 官网来说，这项技术似乎不难。但这又不是说说那么简单，因为据统计，在美国本土的纸质投票中，姚明也曾领先。看来美国人也讨厌一成不变，也呼唤新面孔。

可是，老面孔并非只有姚明。以本赛季为例，按照球场表现，包括科比、邓肯等人在内，都不具备全明星首发的资格。但球迷用他们的投票，选择尊重他们以往的表现。

新人在哪里？一个现实的问题是，NIKE、adidas、ESPN、ABC、CCTV 们愿意花了大把的赞助费和转播费却只能把镜头对准一张他们自己都不认识的脸吗？

所以，并非中国春晚年年都是老面孔，年年看到姜昆、冯巩。美国也如此。为新浪担任现场解说的黄健翔说：“NBA 全明星越来越像我们的春晚。”

票王与三分球

申熙 / 文

最逊三分手——乔丹被认为是篮球上帝，凡是和篮球有关的技术他几乎无不精通，但三分球显然不包括在内。1990 年之前，乔丹职业生涯的三分球命中率只有 28.2%，6 年里只有 1 个赛季的三分球命中率超过三成。天知道他为什么会想到报名参加当年的三分球大赛。所以，悲剧发生了。事实证明，乔丹参加三分球大赛就像比埃尔霍夫参加任意球大赛一样可笑，飞人陛下留下了 5 分这个令人叹为观止的纪录，一时舆论哗然。以至于后来乔丹专心打球，再也没有萌生过类似的可怕念头，人们都认为这个纪录将永久封存。

2008 年，科比突发奇想，报名参加三分大赛，舆论一时再度哗然，纷纷认为 5 分纪录即将不保。不料事到临头，科比却因手指受伤退出比赛，观者愕然而散。坊间传言，科比要求大卫·斯特恩在自己投三分时安排防守者，手还必须盖到脸上，总裁不从，科比遂愤然退出。只是不知可信度几何。

伟大的遗憾——最大的遗憾，只能属于迈克尔·乔丹。飞人有两件令人惆怅万分的事情，其一是 1997 年的全明星赛，乔丹独揽 14 分 11 个篮板 11 次助攻，打出史上唯一一次全明星三双——今年詹姆斯的三双是继乔丹之后第一个三双，但詹姆斯所在的东部队输球了，按惯例不会获得 MVP。乔丹之所以遗憾就在于，当时他既打出三双，又率队赢球。可是，不解风情的裁判却把 MVP 颁给了替补格伦·莱斯，理由是后者轰下了最高的 26 分，其中第三节更是发疯般地投中了 20 分。

和乔丹同病相怜的还有威尔特·张伯伦，在 1962 年砍下过 42 分 24 个篮板，以及魔术师约翰逊在 1984 年的 15 分 9 个篮板 22 次助攻，而他们都没能获得 MVP。

乔丹的第二件憾事发生在 2003 年的全明星赛，这是史上最伟大篮球运动员迈克尔·乔丹职业生涯的最后一届全明星赛。所有队友都拼命地给他传球，让他得分。联盟也很识趣，特意做了一个造型夸张、和乾隆御书房的青瓷花瓶一样硕大的 MVP 奖杯。后来发生的事情充分说明，联盟低估了科比·布莱恩特的好胜心，同时高估了裁判和杰梅因·奥尼尔的智商。这三个人联手把乔丹完美的最后一投变成大便。赛后颁奖，大卫·斯特恩甚至来不及把奖杯底座上刻好的 Michael Jordan 抹去，只能微笑着把奖杯递到凯文·加内特的手中，以至于加内特一直想把奖杯“还”给乔丹以示敬意。

票王传说——所谓票王，自然是指每年获得全明星投票最多的球员，多数情况下，他们也是当时联盟中最受欢迎的球员。但自从网络票选推出之后，便不乏怪事。全明星选票是球员人气的直接体现，也是赞助商广告商们烧钱的重要参考指标。所以，不要相信加内特说的“如果球迷想投易建联，那就投好了，我无所谓”之类的酸话，除了蒂姆·邓肯等极个别怪胎，没有人会不在意自己的全明星选票数量。

在众多票王里，有几个人具有特殊的里程碑意义。魔术师约翰逊，蝉联 1985、1986 两年全明星票王，其中 1986 年得到选票 1060892 张，是 NBA 历史上第一个得票超过百万大关的球星；迈克尔·乔丹，从 1987 年开始，连续 7 年垄断全明星票王，而且很显然，假如他没有在第一个三连冠后跑去打棒球，这个恐怖的纪录还会延续，证据是他在 1997、1998 两年再度蝉联票王，其中 1997 年得票高达 2451136 张——要知道，当时世界上还没有网络投票这种东西，天知道飞人放到现在能获得多少张选票，也许 1 亿张？

随后出场的是姚明，抛开网络、实力、爱国之类的概念不谈，他的确是打破乔丹得票纪录的第一人——2005 年他得到的选票达到 2558278 张。2006 年，由于中国网民的鼠标在一年前的投票中损坏大半，姚明的得票略有下滑，但仍以 2342738 票蝉联全明星票王。随后，德怀特·霍华德创下了 3150181 票的惊人纪录，不但以绝对优势当选票王，而且成为史上首个得到 300 万张选票的球员。当然，这并不代表霍华德的人气已经超过了所有前辈，即使忽略网络的普及速度，有一个问题你总得承认：如果孙悦的最强竞争对手是孙沛，那么他也能成为全明星票王。

数据还是成绩——请别再对格兰杰这种“烂队数据狂”入选全明星而唧唧歪歪了，起码他还带着球队掀翻过不少豪门。其实 NBA 历史上比他率队战绩烂得多的全明星，还有很多。NBA 历史上总共有 9 名球员在当季还没有赢够 10 场球的情况下就入选了全明星。其中最离谱的是 1973 年的约翰·布洛克，此人的数据是 17.9 分和 9.2 个篮板，是的，看上去不错，问题是他所在的费城 76 人当时只赢了 4 场球……

> 全明星选票是球员人气的直接体现，也是赞助商广告商们烧钱的重要参考指标

紧随其后的还有 1953 年效力于费城的内尔·约翰斯顿和 1971 年效力于克里夫兰的约翰·约翰逊，他们赢了 6 场；1967 年效力于巴尔的摩的唐·奥尔，他赢了 8 场；1969 年湖人的盖尔·古德里奇、太阳的范·阿斯代尔、公牛的沃尔特·贝拉米——不可思议这一年竟然有 3 个人——以及 2008 年热火的德维恩·韦德，他们赢了 9 场。

不过更诡异的还要算是魔术师约翰逊。他在 1991-1992 赛季开幕前突然宣布自己是爱滋病病毒携带者，轰动整个体坛。由于打击过于突然，湖人管理层不肯死心，仍然把魔术师列入了球队大名单。同样不肯死心的还有联盟，11 月 5 日，全明星投票开始，Magic Johnson 的名字赫然在列。2 天后，魔术师含泪宣布退役。原本以为事情将遗憾地划上句号，没想到，魔术师的球迷更加不肯死心，他们充分发扬了众志成城、敢打敢拼的精神，化不可能为可能，硬是把一分钟比赛没打的魔术师选成了西部全明星首发。魔术师自然感动无比，强拖病躯，披挂出战，全场 12 投 9 中独砍 25 分 5 篮板 9 助攻，甚至在迈克尔·乔丹和伊塞亚-托马斯的防守下连续 3 次命中三分球，率领西部以 153:113 横扫东部，结果在全场的欢呼尖叫声中捧起了全明星 MVP 奖杯。

2009-2010 赛季的姚明如果被列出全明星候选名单，庞大的中国网民们估计也能让因伤休战一年、一场比赛没打的姚明重复魔术师的“成功”——再度当选票王。证据是今年姚明也只打了 10 场比赛就受伤告别整赛季，但却在球迷的投票中依然被选为西部首发中锋。

No AllSTAR，No Champion——别说全明星这种虚名跟总冠军扯不上半点关系，历史上从来没有一支冠军队的名单里找不到当季的全明星球员，而过去十年中，抛开 1998 年受伤的斯科蒂-皮蓬不算，只有两支总冠军球队的全明星球员人数小于 2，他们是 2003 年的圣安东尼奥和 2004 年的底特律。“遗憾”的是，这种平民本色没能保持多久，当曼努·吉诺比利、托尼·帕克、本·华莱士、理查德·汉密尔顿、昌希·比卢普斯们不再寂寂无名后，他们立刻像领导干部集中去党校进修文凭一样，争先恐后地挤进全明星镀金。

被误读的尤伦斯

上接 53 版

误读三：转向印度艺术品收藏

“转向印度艺术品收藏”是尤伦斯采访时的原话，李沐颐表示：“尤伦斯基金会的法国公关部门和我沟通过，这次采访没有经过预约，是单独进行的，尤伦斯先生也许是一时兴起聊起了这个，记者侧重摘取了某些部分。”

这能缓解这几天关于“目前印度当代艺术是否是 90 年代中期中国当代艺术”、“印度便宜是收藏的主要原因”的热切讨论吗？

“这种讨论没有多少意义，我们六年前就买过印度的，老尤会落在我们后面吗？”卢杰认为一些观点被偷换了概念，“好像很多问题都要交到他手上去完成，比如印度艺术品。再者说，当年他买中国艺术家的作品，是他的眼光好，也是因为从星星美展到 85 新潮，那批作品非常好。”

尤永也认为，没必要放大一篇报道里的一句话：“他不是风向标，没有必要跟随。就算尤伦斯去收印度的艺术品也没关系，中国的藏家们也要有自己的判断。尤伦斯收藏之所以成功，在于他有着西方人信任私人顾问的传统，打小就有私人医生、私人律师。尤伦斯有非常好的领路人，吴尔鹿帮他看古画，张颂仁向他介绍了中国当代的中坚力量，他充分地相信了他们，也舍得花钱，才收到了这么好的东西。即便当年的尤伦斯没有买，吴尔鹿和张颂仁也会向其他的收藏家介绍这些作品，这些作品现在这么值钱，和尤伦斯没有太大的关系——他也有砸在手里的东西，也买过‘行画’，还有无法上拍卖的影像作品，只不过你不知道。中国的藏家一方面自己的判断力不够，也没有对经纪人的信任——当然，这一块中国还在进步中，所以，不要听到他去买印度的了，就忙着去研究印度的，他也就买了一张，后面怎么样还不知道。”

在纽约苏富比工作了 13 年的资深业内人士 Howard Rutkowski 告诉笔者，事实上，印度艺术品成为西方藏家的一个收藏方向已经有很长一段时间了，也不是从尤伦斯关注才开始热门的，并且只有少量的印度艺术家被西方藏家认识，“幸运的是，它的价格还不高。”

有人认为，尤伦斯转向印度，是为收藏成本考虑，将尤伦斯定位为商人，整理了一条他的生财之道，当然这是马后炮：90 年代初期低价大量购买——帮助中国艺术家建立声望、做展、做艺术中心——价高时出手。

艺术北京的总监董梦阳笑道，“这是一群不了解贵族的人的揣测。我去过乌里希克的家，他和尤伦斯一样是大藏家，你看一眼就明白，他们犯不着为了这点钱‘处心积虑’十来年，人家有收藏的传统，有消费艺术的习惯，真没有阴谋到 90 年代就把张晓刚屯在家里等着卖。他们不是这个境界的人。”

“中国人只看到他收藏中国当代艺术，其实尤伦斯的收藏非常广泛，他收古董，特纳的水彩也不少，对金器也非常喜欢。收一两张印度的，更不在话下了。”一位资深业内人士指出。

主管/主办：三联集团公司 出版：经济观察报社 社址：山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话：(0531)86029768 北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话：(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号：3701004000040 传真：(0531)86029568 发行电话：(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京琢雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008